Financiar

sí es posible

BRUNO MIGUEL

Sobre esta edición

Financiar sí es posible. El crédito hipotecario estadounidense explicado para quien no es del ramo.
Primera edición, septiembre de 2026.

Autoría: Bruno Miguel — inversionista inmobiliario y especialista en contratos por la Harvard University.

Aviso importante

El autor fue licenciado como *Mortgage Loan Originator* en el Estado de Florida. Esa licencia no se encuentra actualmente activa. Este libro tiene una finalidad exclusivamente educativa e informativa y no constituye oferta, solicitud, intermediación ni negociación de financiamiento hipotecario, ni asesoría financiera, jurídica o tributaria. Los programas, requisitos, tasas y regulaciones pueden cambiar. Consulta a profesionales debidamente licenciados para recibir orientación sobre tu situación específica.

Todo lo que aparece aquí fue recopilado en **septiembre de 2026** y debe verificarse en la fuente oficial antes de cualquier decisión. La sección **Fuentes**, al final del libro, indica de dónde sale cada número y dónde verificar la versión vigente.

Distingue entre **ley** y **política de cada lender**: el pago inicial, el score mínimo, las reservas y los plazos de los programas alternativos son reglas de cada institución y aparecen aquí como rango de mercado, no como un derecho. Quien decide cada préstamo es el *lender*, caso por caso.

Los valores en dólares son ejemplos de cálculo, con supuestos declarados — no son cotización ni promesa.

© 2026 Bruno Miguel. Todos los derechos reservados. Queda prohibida la reproducción para reventa o para uso en cursos de terceros.

Lo que hay *aquí dentro*

01	Por qué existen tantas reglas	7
02	Los números que deciden	14
03	De la preaprobación a las llaves	22
04	El convencional y el jumbo	30
05	FHA, VA y USDA	37
06	Ayuda para el pago inicial	43
07	Cuando el banco dice que no	50
08	ITIN, Foreign National y DSCR	58
09	Caminos creativos y el después	66
10	El comprador brasileño	74

ANTES Y DESPUÉS DE LOS CAPÍTULOS

·	Apertura	4
·	Diagrama de flujo	6
·	El próximo paso	83
·	Glosario	86
·	Fuentes	89

Una carta para ti, que quieres comprar

Si abriste este libro, probablemente ya escuchaste al menos una de estas frases: “el extranjero no obtiene financiamiento”, “sin SSN no hay manera”, “necesitas el veinte por ciento de pago inicial”, “el banco estadounidense es una burocracia sin fin”. Yo las escuché todas. Algunas hasta me las creí yo mismo, al principio. **Ninguna es del todo cierta — y las partes que sí lo son tienen salida.**

El financiamiento es lo que más asusta al comprador brasileño, y con razón: nadie lo explica. El *lender* habla en siglas, el agente apresurado dice “déjaselo al banco”, y tú firmas un compromiso de treinta años entendiendo la mitad. He visto gente desistir de comprar por miedo al proceso. Y he visto gente comprar mal porque no sabía que existía una opción mejor a dos preguntas de distancia.

Este libro existe para quitar el miedo de la única manera que funciona: entendiendo. Hace tres cosas. Primero, cuenta por qué el crédito estadounidense es como es — la crisis de 2008 quebró el sistema, y el gobierno lo reconstruyó con reglas que hoy protegen a quien compra más de lo que cualquier banco brasileño protege a un cliente. Segundo, traduce a lenguaje de personas los números que deciden un préstamo y el camino de la solicitud hasta las llaves. Y tercero, lo más importante: muestra los caminos. Los programas del gobierno, la ayuda para el pago inicial y las rutas alternativas — ITIN, DSCR, *Bank Statement*, *Foreign National* — que existen justamente para quien no encaja en el molde.

No voy a prometerte una aprobación. Quien aprueba es el *lender*, un caso a la vez. Lo que sí te prometo es que, al terminar, sabrás qué

pregunta hacer, qué documento reunir y a qué puerta tocar primero. Eso, en Florida, es medio camino andado.

Buena lectura — y marca las páginas. Vas a volver a ellas a la hora de hablar con el banco.

Bruno Miguel
SEPTIEMBRE DE 2026

Cómo usar este libro

Son diez capítulos, todos con la misma estructura: **el texto**, que explica; **el infográfico**, una página que resume el capítulo en forma visual — es la que le vas a mostrar a quien decide contigo; y **En resumen**, los puntos para llevarte. Si solo tienes diez minutos, lee la apertura de cada capítulo y esa página.

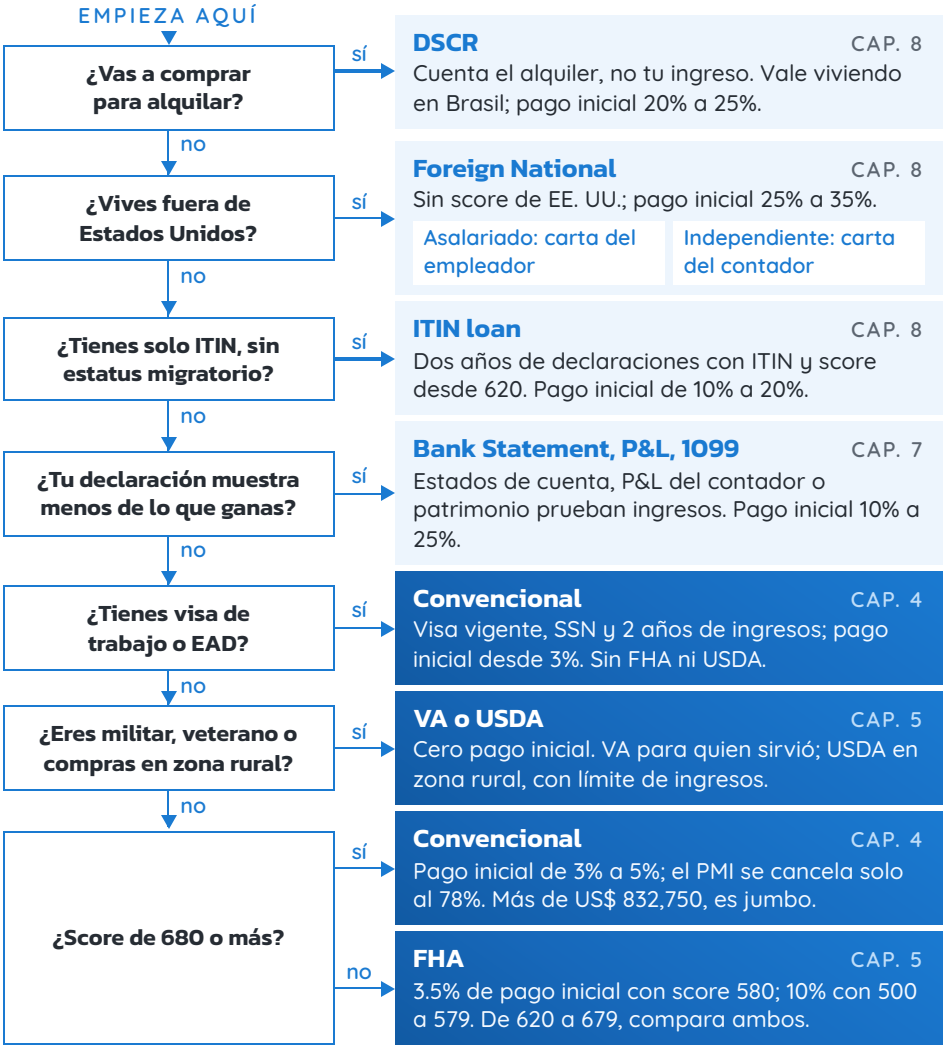
No necesitas leer en orden. Empieza por el diagrama de flujo de la próxima página, que lleva tu perfil al financiamiento adecuado. Y algunos atajos:

- **Vives en Estados Unidos con visa o green card** y quieres tu primera casa: capítulos 2, 3, 4, 5, 6 y 10.
- **Vives en Brasil** y quieres casa de vacaciones o inversión: 2, 8, 9 y 10.
- **Eres trabajador independiente, dueño de negocio o tienes ingresos difíciles de probar:** 7 y 8.
- **Quieres entender por qué el banco pide tanto papel:** 1.

Los términos en inglés aparecen en cursiva la primera vez, y los principales están en el glosario: así es como el *lender* los va a llamar frente a ti. Y todo número lleva su año — cuando escribo “en 2026”, es porque ese valor cambia y debe verificarse en la versión del año en que estés leyendo. La sección Fuentes indica dónde.

De tu perfil a tu financiamiento

Baja por las preguntas: el primer sí muestra tu camino.



Convencional y gobierno: menos interés Non-QM: más pago inicial e interés

+ Ayuda para el pago inicial: se suma a los caminos en azul oscuro (capítulo 6).
Después: con estatus y crédito, el non-QM pasa a convencional (capítulos 8 y 9).
Otras puertas: hard money, seller financing y asunción (capítulo 9).

REGLAS Y RANGOS DE 2026 · ESTIMACIÓN, NO COTIZACIÓN

CAPÍTULO UNO 01

Por qué existen *tantas reglas*

La crisis de 2008, la ley Dodd-Frank y el mercado que vale una sexta parte de la economía estadounidense

Casi todo comprador brasileño llega con la misma pregunta: ¿por qué el banco estadounidense pide tanto papel? Talones de pago, declaración de impuestos, estado de cuenta, una carta que explique un depósito. La respuesta cabe en una fecha: 2008. Cada exigencia que vas a encontrar nació para proteger al comprador, incluso a ti.

Qué es un financiamiento estadounidense

En Estados Unidos, el crédito para comprar casa es política pública. El producto emblema es el 30-*year fixed*: treinta años de plazo con la tasa bloqueada el día de la firma. La parte de la cuota que paga intereses y amortización en 2026 es la misma que en 2056. En septiembre de 2026 esa tasa rondaba el 7% (7.03% el 24 de septiembre, según la encuesta semanal de Freddie Mac). En Brasil no existe nada parecido. Aquí el secreto tiene nombre: dos empresas que nunca vas a ver.

FANNIE MAE Y FREDDIE MAC

Son empresas patrocinadas por el gobierno (*government-sponsored enterprises*). No te prestan a ti: le compran al banco los préstamos que siguen sus reglas y los revenden a inversionistas en paquetes de hipotecas. Como el banco recupera el dinero enseguida, vuelve a prestar, y por eso existe crédito a 30 años con tasa fija a gran escala.

Lo que se hacía antes de 2008

Entre 2005 y 2007 se prestaba a casi cualquiera. Existía el *subprime*, crédito con tasas altas para quien tenía un historial débil. Existía el préstamo sin comprobar ingresos, apodado *liar loan* — el préstamo del mentiroso — porque el ingreso se declaraba, no se probaba.

Existía el *option* ARM, un préstamo de tasa ajustable con tasa señuelo: baja los primeros años y, después, un salto. Peor: se podía pagar menos que el interés del mes, y la diferencia se sumaba a la deuda — la amortización negativa, en la que el saldo sube en vez de bajar. Y existía el *balloon*, la cuota final gigante.

Detrás de todo eso, dos incentivos equivocados. El oficial de préstamos cobraba del banco el *yield spread premium*, una comisión mayor por ponerte en una tasa más cara, casi nunca revelada. Y el banco vendía el préstamo ese mismo mes y se olvidaba de él. Nadie en la fila se quedaba con el riesgo, así que nadie verificaba.

La cuenta que llegó

Los precios de las casas cayeron 27% en el índice nacional y 35% en las veinte mayores áreas metropolitanas entre 2006 y 2012. Solo en 2010, 2.87 millones de propiedades recibieron aviso de ejecución hipotecaria — una de cada 45 del país — y la morosidad llegó a 10.06% en el primer trimestre de ese año. Cerca de 4 millones de familias habían perdido la casa a comienzos de 2011. Entre 2008 y 2013 quebraron 489 bancos, y en septiembre de 2008 Fannie Mae y Freddie Mac quedaron bajo tutela federal.

Por qué actuó el gobierno

La vivienda no es un sector cualquiera. Sumando lo que se construye y se remodela con lo que se paga por vivir, suele pesar entre 15% y 18% del PIB estadounidense, según el cálculo de la asociación nacional de constructores; en el segundo trimestre de 2026 estaba en 15.8%: cerca de una sexta parte de la economía. La deuda hipotecaria de las familias sumaba US$ 13.1 billones en el mismo trimestre. Cuando ese mercado se enferma, todo el país lo siente.

La respuesta: la ley Dodd-Frank

La *Dodd-Frank Act*, de 2010, hizo dos cosas que te importan. Creó el CFPB (*Consumer Financial Protection Bureau*), el organismo federal de defensa del consumidor financiero; yo lo llamo el Procon del crédito, por la agencia brasileña de defensa del consumidor. Y, en su Título XIV, convirtió en ley cuatro deberes: el *lender* (la institución que presta) tiene que **probar que puedes pagar** antes de aprobar; nadie gana una comisión mayor por vender una tasa más alta; la multa por pagar antes quedó limitada; y el tasador de la propiedad pasó a ser independiente.

ANTES DE 2008	LA REGLA DE HOY	QUÉ CAMBIA PARA TI
Ingreso declarado, sin prueba	Verificar la capacidad de pago (2014)	Solo aprueban con documentos: de ahí tanto papel
Tasa señuelo, amortización negativa, balloon	Definición de *qualified mortgage*	El préstamo estándar es fijo, amortiza y llega hasta 30 años
Comisión por tasa más cara	La remuneración no varía con la tasa (2011)	Quien te atiende no gana más si tú pagas más

ANTES DE 2008	LA REGLA DE HOY	QUÉ CAMBIA PARA TI
Multa pesada por pagar antes	Máximo de 2%, 2% y 1% en los tres primeros años	Después de eso, pagar por completo o refinanciar no cuesta multa
Avalúo inflado bajo presión	Independencia del tasador	El valor de la propiedad no se encarga a pedido
Cuatro formularios confusos	*Loan Estimate* y *Closing Disclosure* (2015)	Comparas ofertas y revisas todo antes de firmar

Lo que eso produjo

El préstamo estadounidense de 2026 es seguro por diseño. Quien compra hoy tiene un *score* de crédito mediano de 747 (mayo de 2026), pago inicial e ingresos documentados y casi ningún producto de riesgo: las tasas ajustables son de 8% a 10% de las solicitudes en septiembre de 2026. La morosidad es de 4.37% en el segundo trimestre de 2026, menos de la mitad del pico de 2010. El riesgo salió del producto y pasó al precio: el problema de hoy es la tasa de 7%, no la trampa en el contrato.

Lo que cambia en 2025 y 2026

El CFPB se encogió: tenía 1,750 empleados en febrero de 2025 y 1,175 en julio de 2026, con el presupuesto recortado casi a la mitad. Pero las reglas son ley, no un reglamento menor: siguen vigentes, y el lender sigue obligado a verificar los ingresos y a entregar los formularios. Y tres ideas que quizá hayas leído — hipoteca a 50 años, hipoteca "portátil" que acompaña al dueño y crédito fiscal para el primer comprador — estaban en discusión en 2026 y no son ley.

Por eso siempre digo: las reglas no son un muro, son un pasamanos. Existen para que no compres lo que no puedes pagar y para que nadie lucre con tu error. Y, para casi todo perfil — asalariado, trabajador independiente, quien llegó hace poco, quien todavía vive en Brasil —, hay un camino trazado dentro de ellas. Los capítulos 4 a 10 muestran cada uno.

LO QUE MUCHA GENTE CREE	CÓMO FUNCIONA DE VERDAD
"Tantas reglas son para dificultar el crédito"	Las reglas de 2010 nacieron para impedir los préstamos que dejaron sin casa a 4 millones de familias
"El banco estadounidense es igual al brasileño"	Lo estándar aquí: tasa fija por 30 años, porque Fannie y Freddie compran los préstamos
"El CFPB se encogió, así que las reglas cayeron"	El organismo quedó más pequeño en 2025 y 2026; la ley Dodd-Frank sigue vigente

2008 × 2026: el mercado antes y después de la ley

Las cifras de la crisis que motivó la Dodd-Frank, lado a lado con los indicadores de 2026, y el peso de la vivienda en la economía estadounidense.

EN LA CRISIS		HOY	
Morosidad · 1.er trimestre de 2010	**10.06%**	Morosidad · 2.º trimestre de 2026	**4.37%**
Casas en proceso de ejecución · sep. 2010	**3.3%**	Casas en proceso de ejecución · 2.º trim. 2026	**0.67%**
Propiedades con aviso de ejecución · 2010	**2.87 millones**	Casas con aviso de ejecución · 1.er sem. 2026	**1 en 632**
Caída de precios · 2006 a 2012	**27% a 35%**	Score mediano de quien compra · mayo de 2026	**747**
Bancos quebrados · 2008 a 2013	**489**	Tasa fija a 30 años · 24/09/2026	**7.03%**

2008
Crisis; Fannie y Freddie bajo tutela

2010
La ley Dodd-Frank crea el CFPB

2014
Deber de verificar los ingresos

2015
Loan Estimate y Closing Disclosure

2026
Reglas vigentes; CFPB más pequeño

15.8% del PIB
Peso de la vivienda en la economía estadounidense en el 2.º trimestre de 2026

US$ 13.1 billones
Deuda hipotecaria de las familias en el 2.º trimestre de 2026

MBA, NATIONAL DELINQUENCY SURVEY · REALTYTRAC Y ATTOM · CORELOGIC · FRED, CASE-SHILLER · FDIC · NAHB Y NY FED, 2.º TRIMESTRE DE 2026 · URBAN INSTITUTE, JULIO DE 2026 · ESTIMACIÓN, NO COTIZACIÓN

En *resumen*

01 El producto emblema es el ***30-year fixed***: **treinta años con la tasa bloqueada** el día de la firma; el 24/09/2026 la tasa promedio era **7.03%**.

02 **Fannie Mae y Freddie Mac** no te prestan a ti: compran los préstamos de los bancos, y por eso existe crédito largo con tasa fija a gran escala.

03 Antes de 2008 había ***subprime***, préstamo **sin comprobar ingresos**, ***option* ARM** con tasa señuelo y amortización negativa, y **balloon** al final.

04 El oficial de préstamos cobraba el ***yield spread premium***: **comisión mayor por una tasa más cara**. Y el banco vendía el préstamo y se olvidaba de él.

05 La cuenta: precios **27% a 35%** más bajos entre 2006 y 2012, **2.87 millones** de propiedades con aviso de ejecución en 2010, **489 bancos** quebrados hasta 2013.

06 Cerca de **4 millones de familias** perdieron la casa hasta comienzos de 2011; Fannie y Freddie están bajo tutela federal desde septiembre de 2008.

07 La vivienda pesa **entre 15% y 18% del PIB** (15.8% en el 2.º trimestre de 2026) y la deuda hipotecaria suma **US$ 13.1 billones**: por eso actuó el gobierno.

08 La ***Dodd-Frank* Act** (2010) creó el **CFPB**, el "Procon del crédito", y obligó al lender a **probar que puedes pagar**.

09 También prohibió la comisión por tasa más alta, limitó la multa por pago anticipado a **2%, 2% y 1%** y exigió tasador independiente.

10 Resultado en 2026: score mediano de **747**, ingresos y pago inicial documentados, morosidad de **4.37%** contra **10.06%** en 2010.

11 El CFPB se encogió en 2025 y 2026, pero **las reglas son ley y siguen vigentes**; la hipoteca a 50 años y el crédito para el 1.er comprador eran solo propuestas.

12 Las reglas son **pasamanos, no muro**: los capítulos 4 a 10 muestran el camino de cada perfil.

> *Las reglas del crédito estadounidense nacieron de la crisis de 2008 para proteger a quien compra, y dentro de ellas hay camino para casi todo perfil.*

CAPÍTULO DOS 02

Los números que *deciden*

Score de crédito, ingresos, pago inicial y la cuota completa: qué mira el lender y por qué

Cuando el *lender* — el banco o la empresa que presta — analiza tu solicitud, no te está juzgando. Está respondiendo cuatro preguntas: ¿pagas lo que debes? ¿Tus ingresos aguantan la cuota? ¿Cuánto de tu dinero entra en la compra? ¿Y cuánto cuesta, de verdad, vivir en esa casa cada mes? Cada pregunta tiene un número, y cada número tiene una manera de mejorar.

El score de crédito

El *credit score* es la nota que resume tu historial de pagos en Estados Unidos. El modelo más usado es el **FICO**, de 300 a 850, calculado con cinco pesos: pagos al día (35%), cuánto debes en relación con tus límites (30%), antigüedad del historial (15%), crédito nuevo (10%) y variedad de cuentas (10%). El promedio nacional era **713 en 2025**.

Primera sorpresa: el score de la app de tu banco no es el que ve el lender. En la hipoteca, él pide el reporte de los **tres burós de crédito** — Equifax, Experian y TransUnion — en las versiones clásicas del FICO y usa **el score del medio**. En los financiamientos vendidos a Fannie Mae y Freddie Mac, desde el 9 de septiembre de 2026, puede usar en su lugar el *VantageScore* 4.0, un modelo competidor. En una pareja, el convencional usa el promedio de los scores medianos de los dos; la FHA, el más bajo. Y el score no solo abre la puerta: cambia el precio, como muestra el capítulo 4.

Dos reglas protegen a quien compara. Las consultas de hipoteca hechas en **14 días** cuentan como una sola en cualquier versión del FICO: cotiza con tres lenders en la misma quincena. Y, si congelaste tu crédito por seguridad, descongélalo en los tres burós antes de la solicitud.

Quien llega sin historial

¿Llegaste hace poco y no tienes score? Es la situación de casi todo recién llegado, y tiene plazo, no es un muro. Un FICO nace cuando existe **al menos una cuenta abierta hace seis meses**. Los caminos: tarjeta garantizada (*secured card*, con depósito), entrar como usuario autorizado en la tarjeta de un familiar — confirma que el emisor reporte a los burós —, un pequeño préstamo "constructor de crédito" y alquiler reportado. El rango de 680 a 740 suele llegar en **12 a 24 meses**, usando menos de 30% del límite y sin atrasos. Para abrir esas cuentas necesitas SSN o ITIN (capítulo 10).

¿Y se puede financiar sin score? En el convencional, sí, con **crédito no tradicional**: 12 meses de alquiler pagados al día y otras cuentas con historial. Es un camino más estrecho — en el análisis manual, DTI de hasta 36% y, sin historial de vivienda, 12 meses de reservas.

Ingresos y la cuenta del DTI

El *debt-to-income ratio* (DTI) divide lo que pagas al mes entre tu ingreso bruto mensual. La versión "de adelante" mira solo la vivienda; la "de atrás" suma todas las deudas — cuotas con más de diez meses restantes, mínimos de tarjeta, leasing, pensión alimenticia. Los techos varían según el programa: en el

convencional, **45% en el análisis manual y hasta 50% con aprobación automática**; en la FHA, 31% y 43% en el manual, y más con el sistema; en el USDA, 29% y 41%.

LA CUENTA DE UNA PAREJA, EN 2026

Ingreso bruto de la pareja: **US$ 9,000 al mes**. Deudas: carro US$ 450, préstamo estudiantil US$ 250, mínimo de las tarjetas US$ 150 — **US$ 850**. La casa: US$ 450,000 en Orange County, 5% de pago inicial, interés de 7.03%. La cuota completa, con impuesto, seguro, PMI estimado y HOA, da cerca de **US$ 3,956**.

1. De adelante: 3,956 ÷ 9,000 = **44%**.
2. De atrás: 4,806 ÷ 9,000 = **53%** — por encima del 50% de la aprobación automática.
3. Pagando el carro por completo: 4,356 ÷ 9,000 = **48%** — cabe.

Misma casa, misma pareja: cambió una deuda. Otras salidas: más pago inicial, una casa un poco más barata o un co-prestatario.

¿Cómo cuenta el lender los ingresos? Solo lo que es estable, documentado y con expectativa de continuar. Asalariado: **dos años** de historial, con W-2 y talones de pago. Horas extra, bonos y comisión: promedio de dos años. Trabajador independiente, o dueño de 25% o más de una empresa: **dos años de declaraciones de impuestos**. Alquiler de una propiedad que ya tienes: 75% del valor bruto. Y el **ingreso del exterior** solo entra en el convencional si aparece en tus declaraciones estadounidenses de los dos últimos años, traducido y en dólares. Quien llegó hace menos tiempo tiene los caminos del capítulo 7.

Pago inicial, LTV y reservas

El *loan-to-value* (LTV) es la parte del valor que cubre el préstamo: préstamo dividido entre el menor entre precio y avalúo. Un pago inicial de 5% es un LTV de 95%. Y **20% no es obligatorio**: el convencional acepta 3% en la primera propiedad y 5% en las demás; la FHA, 3.5%; VA y USDA, cero. El 20% solo te libera del seguro del préstamo. El pago inicial mediano del comprador de primera vez fue de **10%** en 2025.

De dónde sale el dinero importa tanto como el monto. El lender pide **dos meses de estados de cuenta** y quiere el origen de cualquier depósito mayor que **la mitad de tu ingreso mensual**; el dinero sin origen no cuenta, y el efectivo no sirve. El regalo de un familiar se acepta en el convencional con carta de donación (*gift letter*) y transferencia rastreable — en una propiedad de inversión, no. Las reservas son meses de cuota completa que te sobran después del cierre: ninguno en la residencia de una unidad en el convencional, 2 en la segunda casa, **6 en la inversión** y 12 en el préstamo para quien vive fuera (capítulo 8).

La cuota completa en Florida

A la amortización y a los intereses, el lender les suma el impuesto, los seguros y la cuota de la asociación — la *PITIA* — y ese total es el que entra en el DTI. En Florida, tres de esos rubros pesan.

El **impuesto de la propiedad** queda entre **1% y 2% del valor al año**, y en la compra la propiedad se revalúa a valor de mercado: no pagas lo que pagaba el vendedor. Quien hace de la casa su residencia permanente pide la exención *homestead* hasta el 1 de marzo — **US$ 51,411 en 2026** — y obtiene el tope de aumento de 3% al año. Sin

homestead (segunda casa, inversión o quien no tiene residencia permanente), no hay exención y el tope es de 10%. En Orange County, fuera de Orlando, una casa de US$ 450,000 sin homestead paga cerca de **US$ 7,290 al año**. Pídele al loan officer que calcule el escrow con la estimación del condado para el precio de compra, nunca con el recibo del vendedor.

El **seguro de la vivienda** es el rubro que más varía. El promedio estatal quedó en torno a **US$ 3,815 al año en 2026**, cerca de tres veces el promedio nacional; en Orange County, una casa con US$ 300 mil de cobertura salía por unos US$ 2,180, y en el sur de Florida, varias veces eso. El seguro de inundación es aparte, y lo que el lender exige de la póliza está en el capítulo 4. Y las cuotas de asociación — **HOA**, condominio y el **CDD**, que paga la infraestructura de los barrios nuevos y viene en el recibo del impuesto — también entran en la cuenta.

El avalúo de la propiedad

El *appraisal* es el informe de un tasador independiente, y el préstamo sale sobre **el menor entre el precio y el avalúo**. Si el informe viene por debajo del precio, el llamado *appraisal gap*, tú cubres la diferencia en efectivo, renegocias, pides una revisión (en el convencional, derecho a una por avalúo desde octubre de 2024) o sales por la cláusula de contingencia.

LO QUE MUCHA GENTE CREE	CÓMO FUNCIONA DE VERDAD
"Se necesita 20% de pago inicial"	3% en el convencional, 3.5% en la FHA, 0% en la VA y el USDA
"El impuesto es lo que pagaba el vendedor"	En la venta la propiedad se revalúa a valor de mercado

LO QUE MUCHA GENTE CREE	CÓMO FUNCIONA DE VERDAD
“El dinero de la familia no vale”	Sí vale, con carta de donación y transferencia rastreable
“Sin historial, sin oportunidad”	El score nace en 6 meses; el alquiler al día sirve de crédito

La cuenta que decide: el DTI de una pareja

Una pareja con US$ 9,000 de ingreso, tres deudas y una casa de US$ 450,000 a 7.03%, y lo que el score le hace al precio.

Ingreso bruto mensual de la pareja	**US$ 9,000**
Cuota completa: US$ 2,853 de amortización e interés + 608 impuesto + 217 seguro + 178 PMI + 100 HOA	**US$ 3,956**
Carro · préstamo estudiantil · tarjetas	**US$ 850**
DTI de adelante · 3,956 ÷ 9,000	**44%**
DTI de atrás · 4,806 ÷ 9,000, por encima del 50%	**53%**

Pagando el carro (US$ 450), el DTI de atrás baja a 48% y cabe en el 50%.

780 o más
Menor recargo: el mejor precio del convencional desde la tabla de 2023

740 a 779
Recargo pequeño

680 a 739
El recargo crece en cada rango; conviene subir antes de pedir

620 a 679
Más caro; bajo 680 la FHA suele ganar (capítulo 5)

Menos de 620
Fuera del convencional; la FHA acepta 580 con 3.5% de pago inicial

FANNIE MAE B3-6-02 Y B3-5.1-01 · FREDDIE MAC PMMS DEL 24/09/2026 · MILLAJE DE ORANGE COUNTY 2026 · PMI Y HOA ESTIMADOS · ESTIMACIÓN, NO COTIZACIÓN

En *resumen*

01 El **FICO** va de 300 a 850; los pagos al día pesan 35% y lo que debes, 30%. El promedio nacional era **713 en 2025**.

02 En la hipoteca valen las **versiones clásicas del FICO en los tres burós, con el score del medio**; desde el 9 de septiembre de 2026, en el convencional, también vale el VantageScore 4.0.

03 En una pareja, el convencional usa el **promedio de los scores medianos**; la FHA, el **más bajo**.

04 Cotiza con tres lenders en **14 días**: las consultas de hipoteca cuentan como una sola.

05 Sin historial, un score nace con **una cuenta abierta hace 6 meses**; el rango de 680 a 740 suele llegar en 12 a 24 meses.

06 El **DTI** divide las deudas mensuales entre el ingreso bruto; el convencional acepta hasta **50% con aprobación automática** y 45% en el análisis manual.

07 En el ejemplo de 2026, una pareja con **US$ 9,000** de ingreso y cuota de US$ 3,956 quedó en 53%; pagando el carro, bajó a 48% y cupo.

08 Los ingresos cuentan con **dos años de historial**; el ingreso del exterior solo después de dos años en las declaraciones estadounidenses, traducido y en dólares.

09 **20% de pago inicial no es regla**: 3% a 5% en el convencional, 3.5% en la FHA; la mediana del comprador de primera vez fue 10% en 2025.

10 Dos meses de estados de cuenta y origen explicado para **depósito superior a la mitad del ingreso mensual**; el regalo de un familiar entra con carta de donación.

11 La cuota es **PITIA**: en Florida el impuesto queda entre 1% y 2% al año y se revalúa en la compra; la homestead vale US$ 51,411 en 2026.

12 Seguro promedio de **US$ 3,815 al año en 2026** en el estado, inundación aparte; el préstamo se calcula sobre el menor entre precio y avalúo.

> *El lender responde cuatro preguntas con números — score, ingresos contra deudas, pago inicial y la cuota completa — y cada uno tiene una manera de mejorar.*

CAPÍTULO TRES 03

De la preaprobación *a las llaves*

El paso a paso, los plazos y el dinero que sale de tu bolsillo para cerrar un financiamiento en Florida

Un financiamiento en Florida tiene un principio, un medio y un final bien marcados, y en 2026 avanzó más rápido de lo que mucha gente imagina: desde la aceptación de la oferta hasta las llaves, el promedio nacional fue de **36.8 días en marzo de 2026**, el más corto desde que empezó la serie, en 2019. Este capítulo muestra cada etapa, qué hacer en ella y cuánto dinero necesitas llevar ese día.

Precalificación o preaprobación

Las dos palabras parecen iguales y no lo son. La **precalificación** es una estimación hecha con lo que tú *dijiste* sobre ingresos y deudas. La **preaprobación** (*pre-approval*) llega después de que el lender consulta tu crédito y revisa documentos, y es la carta que el vendedor quiere ver junto con la oferta. Ninguna de las dos garantiza el préstamo, pero en Florida una oferta sin preaprobación suele irse al final de la fila.

Para la preaprobación, reúne: **30 días de talones de pago**, **W-2 o declaraciones de impuestos de los dos últimos años**, **dos meses de estados de cuenta** de todas las cuentas, documento con foto y prueba de tu estatus en EE. UU. Quien es trabajador independiente, tiene ITIN o vive en Brasil reúne los documentos de los capítulos 7, 8 y 10. Mientras el proceso

avanza, no abras tarjetas, no cambies de empleo y no muevas dinero sin dejar rastro: todo eso se revisa de nuevo antes del cierre.

Compara tres Loan Estimates

Pide propuestas a dos o tres lenders en la misma quincena — las consultas cuentan como una sola (capítulo 2). Cada uno envía el *Loan Estimate* en un máximo de 3 días hábiles. Las tres páginas se leen así:

1. **Página 1:** tasa, plazo, cuota estimada con impuesto y seguro, y el dinero total para cerrar.
2. **Página 2:** costos de originación (la sección A, solo del lender), servicios que no eliges, servicios que puedes elegir y prepagos.
3. **Página 3:** el APR, el porcentaje total de intereses a lo largo del contrato y el número NMLS de quien te atiende.

Compara tasa, puntos, la sección A y el APR, lado a lado: es donde más difieren los lenders. Elegido el lender, viene el *rate lock*, el bloqueo de la tasa por 30, 45 o 60 días. Extender el bloqueo puede costar caro y el LE no dice cuánto — pregunta antes: "¿y si el cierre se atrasa?"

Inspección, seguro y título

Con la oferta aceptada, empiezan las verificaciones de la propiedad. La **inspección general** revisa toda la casa; en Florida, suelen venir junto con ella la ***4-point inspection*** — eléctrica, plomería, aire acondicionado y techo, exigida por muchas aseguradoras en casas con más de 20 años — y la ***wind mitigation***, que documenta las protecciones contra el viento y puede bajar el seguro. La inspección

de termitas completa el paquete. El lender encarga el avalúo (capítulo 2).

Cotiza el seguro temprano: sin póliza, el lender no cierra. Si la propiedad está en zona de inundación, el seguro federal de inundación estaba autorizado por el Congreso solo hasta el **30 de septiembre de 2026**; en una interrupción a fines de 2025, unas 1,300 ventas por día se trabaron en el país. Verifica la situación en la fecha de tu cierre.

La *title company* investiga el historial de la propiedad y emite el ***title insurance***, el seguro de título. En Florida el precio está **tarifado por el estado** — US$ 5.75 por mil hasta US$ 100,000 y US$ 5.00 por mil de ahí hasta US$ 1 millón — y es igual en cualquier empresa: la póliza del dueño de una propiedad de US$ 400,000 cuesta US$ 2,075. La del lender es obligatoria y, emitida junto con la otra, sale desde US$ 25. Quién paga la del dueño es costumbre: el vendedor en el centro de Florida, el comprador en Miami-Dade y Broward. Quien decide es la cláusula del contrato.

Underwriting y el día de las llaves

El *underwriting* es el análisis final. El sistema automático de Fannie Mae o de Freddie Mac da la primera opinión, y el analista devuelve una lista de condiciones: explicar un depósito, enviar el estado de cuenta más reciente, firmar una carta. Cumplidas las condiciones, sale el *clear to close*.

El *Closing Disclosure* llega 3 días hábiles antes de la firma. Compáralo línea por línea con el último Loan Estimate: plazo, tasa, cuota, costos y dinero para cerrar. Ese día firmas el pagaré y la hipoteca, el dinero llega por transferencia bancaria o cheque de caja, el lender libera los fondos y la escritura se registra en el condado.

Quien está en Brasil firma por poder o por notarización remota (capítulo 10).

El dinero para cerrar

En Florida, el comprador financiado siempre paga dos impuestos estatales sobre el préstamo: los ***doc stamps*** del pagaré, de **0.35%** del valor financiado, sin tope, y el ***intangible tax***, de **0.2%**. El impuesto sobre la escritura (0.70%; en Miami-Dade, 0.60% más un recargo que no se aplica a la vivienda unifamiliar, incluida la unidad de condominio) es, por costumbre, del vendedor. Se suman las tarifas del lender, el avalúo, el crédito, el registro, el *survey* y lo que se paga por adelantado: el primer año de seguro, meses de impuesto en el *escrow* y los intereses hasta fin de mes. En total, los costos del comprador quedan entre 2% y 5% del precio.

CASA DE US$ 450,000 EN ORANGE COUNTY	CONVENCIONAL, 5%	FHA, 3.5%
Pago inicial	US$ 22,500	US$ 15,750
Costos de cierre	US$ 7,579	US$ 7,730
Prepagos: seguro, escrow e intereses	US$ 6,780	US$ 6,825
Dinero para cerrar	**US$ 36,859**	**US$ 30,305**
Cuota completa por mes	US$ 3,956	US$ 4,073

Los supuestos, en septiembre de 2026: tasa de 7.03% en los dos casos, cierre el día 15, seguro de US$ 2,600 al año, PMI estimado en 0.5% al año, HOA de US$ 100 al mes y el vendedor pagando la póliza de título del dueño. Es una estimación, no una cotización. La FHA pide US$ 6,554 menos para cerrar, pero cuesta US$ 117 más al mes, y su seguro no baja (capítulo 5).

El vendedor puede pagar parte de tus costos. En el convencional, hasta **3%** del precio cuando financias más de 90%, 6% entre 75% y 90% y 9% por debajo de eso — 2% en una propiedad de inversión. En la FHA, hasta 6%; en la VA, 4%. Desde el acuerdo de la asociación nacional de agentes, en agosto de 2024, firmas un contrato escrito con tu agente antes de las visitas; si el vendedor paga la comisión de este, eso no entra en el límite de concesiones. Son dos negociaciones distintas.

LA ESTAFA DE LA TRANSFERENCIA

En 2025, el FBI registró **12,368 denuncias y US$ 275.1 millones perdidos** en fraudes inmobiliarios. La estafa clásica: alguien vulnera el correo del agente o de la title company y envía "nuevas instrucciones" para la transferencia del cierre. Una transferencia bancaria no tiene reembolso garantizado por ley. Anota en la primera semana el teléfono del responsable del cierre y del loan officer. Trata cualquier cambio de cuenta como estafa hasta que se pruebe lo contrario y confirma llamando al número que anotaste, nunca al del correo. Después, confirma por teléfono que el dinero llegó.

Otras señales de alerta: presión para firmar antes de los 3 días del Closing Disclosure, espacios en blanco en el contrato, cargos en el CD que no estaban en el LE, solicitud de dinero antes del LE además del reporte de crédito y originador sin número NMLS. Ante cualquiera de ellas, detente y pregunta por escrito.

LO QUE MUCHA GENTE CREE	CÓMO FUNCIONA DE VERDAD
"Preaprobado es aprobado"	La preaprobación no es garantía; el underwriting revisa todo de nuevo
"El seguro de título cuesta lo que la empresa quiera"	En Florida el precio está tarifado por el estado

LO QUE MUCHA GENTE CREE	CÓMO FUNCIONA DE VERDAD
“El impuesto de transmisión es solo del vendedor”	El comprador financiado paga 0.35% en el pagaré y 0.2% de impuesto intangible
“El correo de la title company con una cuenta nueva es confiable”	Un cambio de cuenta es estafa hasta que se pruebe lo contrario: confirma por teléfono

De la preaprobación a las llaves en 37 días

Una compra financiada típica en Florida, con el plazo de cada etapa contado desde la oferta aceptada.

1. **Preaprobación** — ANTES DE LA OFERTA
   Crédito, documentos y la carta del lender
2. **Oferta aceptada** — DÍA 0
   Contrato firmado y depósito de garantía
3. **Solicitud y Loan Estimate** — DÍAS 0 A 3
   Seis datos; propuesta en 3 días hábiles
4. **Comparar y bloquear la tasa** — DÍAS 1 A 10
   Tres propuestas; bloqueo de 30 a 45 días
5. **Inspecciones y avalúo** — DÍAS 3 A 14
   General, 4-point, wind mitigation y termitas
6. **Título, survey y seguro** — DÍAS 7 A 21
   Investigación del título y póliza en mano
7. **Underwriting** — DÍAS 14 A 30
   Condiciones cumplidas y clear to close
8. **Closing Disclosure y llaves** — DÍAS 33 A 37
   CD 3 días hábiles antes; firma, transferencia y registro

Antes de transferir, confirma la cuenta por teléfono.

ICE, INFORME DE ORIGINACIÓN DE MARZO DE 2026 · 12 CFR 1026.19 · FLORIDA STATUTES 201.08 Y 199.133 · FLA. ADMIN. CODE 69O-186.003 · FBI IC3 2025 · PLAZOS TÍPICOS, NO GARANTIZADOS

En *resumen*

01	La **preaprobación** analiza documentos y crédito; la precalificación, no. Ninguna de las dos garantiza el préstamo.
02	Reúne **30 días de talones de pago**, **2 años de W-2 o declaraciones**, **2 meses de estados de cuenta**, documento y prueba de estatus.
03	Durante el proceso, **no abras crédito, no cambies de empleo** y no muevas dinero sin rastro.
04	Compara **tres Loan Estimates** por la tasa, por los puntos, por la sección A y por el APR.
05	El **bloqueo de la tasa** dura 30, 45 o 60 días; pregunta antes cuánto cuesta extenderlo.
06	En Florida: inspección general, **4-*point*** en casas con más de 20 años, ***wind mitigation*** y termitas.
07	El **seguro de título está tarifado** por el estado; quién paga la póliza del dueño depende de la costumbre del condado y del contrato.
08	El comprador financiado paga **0.35% de doc stamps** en el pagaré y **0.2% de impuesto intangible**.
09	En la casa de US$ 450,000: **US$ 36,859** para cerrar en el convencional con 5% y **US$ 30,305** en la FHA con 3.5%.
10	El vendedor puede pagar costos: **3%, 6% o 9%** en el convencional, según el pago inicial; **6%** en la FHA; **4%** en la VA.
11	El plazo promedio hasta las llaves fue de **36.8 días** en marzo de 2026.
12	**Estafa de la transferencia:** US$ 275.1 millones perdidos en 2025. Confirma la cuenta por teléfono.

> *Cerrar un financiamiento es una secuencia con plazos: quien conoce el orden llega al día de las llaves sin sorpresas en el monto ni en la cuenta.*

CAPÍTULO CUATRO 04

El convencional *y el jumbo*

Fannie Mae, Freddie Mac, 3% de pago inicial, PMI y lo que el score cambia en el precio

Cuando alguien habla de "financiamiento normal" en Estados Unidos, está hablando del convencional. El banco presta, pero no se queda con el préstamo: lo vende a Fannie Mae o a Freddie Mac (capítulo 1), que solo compran lo que "se ajusta" a sus reglas y al límite del año — de ahí el nombre *conforming*. Es el camino más barato del mercado, y te sirve si tienes ingresos comprobados, crédito estadounidense y presencia legal en el país.

Límites y requisitos de 2026

El límite de 2026 para 1 unidad es de **US$ 832,750** (era US$ 806,500 en 2025); para 2, 3 y 4 unidades, US$ 1,066,250, US$ 1,288,800 y US$ 1,601,750. En Florida, solo el condado de Monroe, en los Cayos, tiene un límite mayor: **US$ 990,150**. Una casa de hasta cerca de US$ 1.04 millones con 20% de pago inicial todavía cabe en el convencional. Por encima de eso, es jumbo.

Lo que pide el *lender*, según las reglas de 2026: score desde **620**; DTI de hasta 45% en el análisis manual y hasta **50%** con la aprobación automática de Fannie Mae; dos años de historial de ingresos; y pago inicial desde 3%. El 3% — o 97% de *loan-to-value* (LTV), la fracción financiada — solo existe para 1 unidad en la que vas a vivir; el convencional común trabaja con 5%.

Quién puede: ciudadano, residente permanente y residente con autorización vigente — visa de trabajo o EAD al día. Fannie exige SSN **o** ITIN y presencia legal comprobada, pero deja los documentos a criterio del lender, que responde por el riesgo. Por eso muchos exigen SSN y algunos rechazan categorías específicas. Pide la política por escrito; la matriz por estatus está en el capítulo 10.

HOMEREADY Y HOME POSSIBLE

Son las versiones "de entrada" de Fannie y de Freddie, para quien tiene ingresos de hasta **80% del ingreso mediano del área**, consultado por dirección. Dan 3% de pago inicial, que puede venir completo como regalo de un familiar; seguro del préstamo más barato; y un crédito de **US$ 2,500** para ingresos de hasta 50% de la mediana, válido hasta el 28/02/2027. Una pareja con dos ingresos en Orlando o Miami suele pasarse del techo; entonces quedan el *Standard* 97, para quien compra por primera vez, o el 5%.

El PMI entra y sale

Con menos de 20% de pago inicial, Fannie exige el *private mortgage insurance* (PMI): un seguro que protege al lender, no a ti. El precio depende más del score que del pago inicial. Las guías de mercado de 2026 iban desde cerca de **0.1% al año** (score 760 o más, 15% de pago inicial) hasta **1.1% a 1.65%** (score 620 a 639, 3% a 5%). En una casa de US$ 400,000 con 5%, eso daba unos US$ 177 al mes con score de 680 a 699 y US$ 355 con 620 a 639. Son rangos: el número real viene en el Loan Estimate.

La buena noticia es que se va. Según la ley federal de 1998, puedes pedir la cancelación cuando el saldo llega a **80% del valor original**, y el lender está obligado a cancelarlo automáticamente a los **78%**,

siempre que estés al día. Es la gran diferencia con el seguro de la FHA, que con 3.5% de pago inicial dura toda la vida (capítulo 5).

Lo que el score le hace al precio

Dos compradores con la misma tasa "de tabla" pagan tasas finales distintas por los *Loan-Level Price Adjustments* (LLPAs): recargos que Fannie y Freddie cobran por score, pago inicial, tipo de propiedad y ocupación, y que el lender incluye en los intereses. Desde 2023, el mejor precio es para quien tiene **780 puntos** o más. En el ejemplo más citado en el mercado, quien tiene 750 paga cerca de 0.25 punto de recargo; quien tiene 690, 2 puntos o más. Como cada punto de recargo se vuelve unos 0.25 punto de interés, subir de 690 a 740 antes de pedir puede valer **US$ 110 al mes** en un préstamo de US$ 427,500. El DTI no entra en esa cuenta; condominio, segunda casa e inversión sí.

Tú también mueves el precio. Los *points* son dinero que se paga en el cierre para bajar la tasa: 1 punto es 1% del préstamo. El *lender credit* hace lo contrario. El *buydown* 2-1 baja la tasa 2 puntos el primer año y 1 el segundo, pagado por el vendedor o por el constructor — pero tú calificas con la tasa completa.

Fija o ajustable

Lo estándar es el **30 años fijo**, a 7.03% el 24/09/2026; el **15 años fijo** estaba en 6.42%, con cuota mayor y muchos menos intereses en total. La *adjustable-rate mortgage* (ARM) fija la tasa por 5, 7 o 10 años y luego la reajusta periódicamente, con topes: en un diseño común, 2 puntos en el primer reajuste, 1 en los siguientes y 5 en todo el contrato. Una ARM de 5 años estaba en 6.10% en septiembre de 2026

— y podría llegar a 11.10%. Sirve si vas a vender o refinanciar dentro del período fijo y si la cuota del peor caso cabe en tu presupuesto.

Por encima del límite: el jumbo

Jumbo es cualquier préstamo por encima del límite del condado. Fannie y Freddie no lo compran, así que cada lender hace sus propias reglas. En 2026 las guías convergían en score de **680 a 700**, pago inicial de **10% a 20%**, **6 a 12 meses** de reservas, DTI de 43% a 45% y dos avalúos por encima de unos US$ 1.5 millones. La sorpresa de 2026: la tasa jumbo quedó casi igual a la conforming — **7.03% contra 6.97%** en la semana del 11/09/2026. Cerca del límite, cotiza los dos.

Condominio, seguro y avalúo

Para financiar un apartamento en el convencional, todo el edificio tiene que estar aprobado — ser *warrantable*. Queda fuera el edificio con reparaciones críticas superiores a US$ 10,000 por unidad, demanda judicial sobre la estructura, operación de hotel, más de 15% de las unidades morosas o el sello "no disponible" de Fannie. En marzo de 2025, **1,438 condominios de Florida** estaban en esa lista, 28% del país. En 2026 Fannie volvió a apretar: deducible del seguro del edificio de máximo **US$ 50,000 por unidad** y reserva mínima de **15%** de los ingresos a partir de 2027. A eso se suman las reglas estatales posteriores a Surfside: *milestone inspection* a los **30 años** en edificios de 3 pisos o más y el estudio de reservas estructurales, el SIRS. El edificio que no pasa solo financia en portafolio o non-QM.

■ ANTES DE OFERTAR EN UN CONDOMINIO

Pregunta: ¿se hizo la inspección de hito y qué señaló? ¿Hay una cuota extraordinaria aprobada o en camino? ¿El edificio está en la lista de no disponibles de Fannie? Las respuestas cambian todo el financiamiento. Las casas y los *townhouses* sin condominio escapan de casi todo esto.

El seguro que exige el lender: póliza por el **costo de reposición**, deducible de máximo **5%** de la cobertura para cada riesgo, incluido el huracán — la opción de 10% que ofrece la ley estatal no pasa —, y seguro de inundación en zona de riesgo. Y el préstamo sale sobre el menor entre precio y avalúo (capítulo 2).

LO QUE MUCHA GENTE CREE	CÓMO FUNCIONA DE VERDAD
"Se necesita 20% de pago inicial"	3% a 5% en el convencional; 20% solo te libera del PMI
"Un extranjero no puede financiar"	Un residente con visa o EAD vigente entra en el convencional (capítulo 10)
"El PMI es para siempre"	Cae a pedido a los 80% del valor original y automático a los 78%
"La tasa del anuncio es mi tasa"	Score, pago inicial y tipo de propiedad cambian la tasa
"El jumbo es mucho más caro"	En septiembre de 2026: 7.03% contra 6.97% del conforming
"Un apartamento se financia como una casa"	Solo si todo el edificio pasa la revisión de Fannie

El convencional en números, y el peso del score

Los límites y las reglas de 2026 del financiamiento más común del país, y cómo el rango de score cambia el recargo y el seguro del préstamo.

US$ 832,750
Límite de 2026 para 1 unidad; US$ 990,150 en Monroe

3%
Pago inicial mínimo en la primera propiedad o con ingresos hasta 80% de la mediana

620 · 50%
Score mínimo y DTI máximo con aprobación automática

80% · 78%
Saldo en que el PMI cae a pedido o automático

780 o más
Mejor rango de la tabla de recargos desde 2023

740 a 779
En el ejemplo de mercado, 750 paga cerca de 0.25 punto de recargo

680 a 739
690 paga 2 puntos o más; PMI cerca de US$ 177 al mes (US$ 400 mil, 5%, score 680 a 699)

620 a 679
Piso del convencional; PMI de hasta 1.65% al año — compara con la FHA (capítulo 5)

Cada punto de recargo se vuelve cerca de 0.25 punto de interés. Rangos de mercado; el valor real viene en el Loan Estimate.

FHFA, LÍMITES DE 2026 · FANNIE MAE SELLING GUIDE B3-5.1-01, B3-6-02, B7-1-01 Y B7-1-02 · HOMEOWNERS PROTECTION ACT · GUÍAS DE MERCADO DE 2026 SOBRE PMI Y LLPAS · ESTIMACIÓN, NO COTIZACIÓN

En *resumen*

01 El convencional es el préstamo que el banco vende a **Fannie Mae o Freddie Mac**; por eso sigue reglas y límites nacionales.

02 Límite de 2026: **US$ 832,750** para 1 unidad; en Florida solo Monroe es mayor (US$ 990,150). Por encima de eso es jumbo.

03 Requisitos: score **620**, DTI hasta 45% en el análisis manual y **50%** con aprobación automática, 2 años de ingresos, pago inicial desde 3%.

04 Quién puede: ciudadano, green card y residente con visa o EAD vigente; Fannie acepta **SSN o ITIN** con presencia legal. El lender decide los documentos.

05 **HomeReady y Home Possible**: 3% de pago inicial para ingresos hasta 80% de la mediana del área, seguro más barato y US$ 2,500 hasta el 28/02/2027.

06 El **PMI** entra con menos de 20% de pago inicial y cuesta de cerca de 0.1% a 1.65% al año en las guías de mercado de 2026, según score y pago inicial.

07 El PMI cae a pedido a los **80%** del valor original y automáticamente a los **78%** — el MIP de la FHA, no.

08 **LLPAs**: score y pago inicial cambian la tasa; el DTI no. Subir de 690 a 740 vale cerca de 0.4 punto de interés.

09 Los **points** bajan la tasa, el **lender credit** hace lo contrario, y en el **buydown 2-1**, pagado por el vendedor, calificas con la tasa completa.

10 **30 años fijo a 7.03%** y 15 años a 6.42% el 24/09/2026; 5/1 ARM a 6.10%, con peor caso de 11.10% según los topes.

11 **Jumbo**: score de 680 a 700, 10% a 20% de pago inicial, 6 a 12 meses de reservas — y tasa casi igual a la conforming en 2026.

12 Condominio en Florida: **1,438 edificios** en la lista de no disponibles en 2025 y reserva de 15% a partir de 2027; pregunta antes de ofertar.

> *El convencional es el camino más barato para quien tiene estatus, ingresos y crédito estadounidenses — y el score decide cuánto cuesta.*

CAPÍTULO CINCO 05

FHA, VA *y USDA*

Los programas del gobierno: quién puede usarlos, cuánto cuestan y qué cambió en 2025

En los tres programas de este capítulo, quien presta sigue siendo un banco o una empresa privada; el gobierno respalda o asegura el préstamo y, a cambio, cobra una tarifa e impone reglas. Por eso existen financiamientos con 3.5% de pago inicial o sin ninguno. Pero ojo con el estatus: en 2025, dos de ellos cerraron la puerta a quien no es ciudadano ni tiene green card.

FHA: 3.5% de pago inicial

La *Federal Housing Administration* (FHA), vinculada al HUD, el departamento federal de vivienda, asegura el financiamiento de pago inicial bajo más usado del país. Sirve para ti si tienes un score modesto, poco pago inicial y eres ciudadano o residente permanente. Y no es solo para la primera propiedad: en mayo de 2026, uno de cada cinco financiamientos FHA de compra fue para alguien que ya había tenido casa.

Las reglas de 2026: **3.5% de pago inicial con score de 580 o más**, 10% entre 500 y 579. El seguro se llama MIP: **1.75%** del préstamo al firmar, que se puede financiar, y **0.55% al año** con menos de 5% de pago inicial. Con menos de 10% de pago inicial, dura **toda la vida** del préstamo; con 10% o más, termina a los 11 años. El DTI de referencia es de 31% para la vivienda y 43% para todo, y sube con factores compensatorios y con la aprobación automática.

El límite de 2026 es **US$ 541,287** en toda la región de Orlando y Tampa, **US$ 667,000** en Miami-Dade, Broward y Palm Beach y US$ 990,150 en Monroe. Como la casa mediana de Orlando costaba US$ 400,676 en agosto de 2026, casi toda casa típica de la región cabe en el programa.

Detalles que ayudan: el vendedor puede pagar hasta 6% del precio en costos, pero no el pago inicial; un familiar puede entrar como coprestatario sin vivir en la propiedad; el condominio debe estar en la lista aprobada del HUD o pasar por aprobación de la unidad; la modalidad 203(k) financia la remodelación junto con la compra — en la versión simple, hasta US$ 75,000.

El cambio de 2025

En marzo de 2025 el HUD publicó la *Mortgagee Letter* 2025-09. Para solicitudes abiertas a partir del **25 de mayo de 2025**, la categoría de "residente no permanente" dejó de existir en la FHA. Pueden usar el programa ciudadanos estadounidenses, residentes permanentes con prueba del servicio de inmigración — la tarjeta del Social Security no basta — y ciudadanos de tres países del Pacífico con un acuerdo especial con Estados Unidos.

Quedaron fuera quienes tienen visa de trabajo (H-1B, L-1, E-2, O-1), de estudiante o de turista, DACA, TPS y quienes tienen una solicitud de asilo pendiente. Asilados y refugiados probablemente también, porque la sección entera fue borrada — confirma con el *lender*. La regla vale además para el refinanciamiento simplificado y para quien asume una FHA de otra persona, y nada en 2026 la revirtió. Para quien tiene visa válida, el camino pasa a ser el convencional (capítulo 4) o el non-QM (capítulos 7 y 8).

¿FHA o convencional?

Para quien puede elegir, el score decide. En julio de 2026 el Urban Institute comparó los dos en una casa de US$ 400,000 con préstamo de US$ 386,000: la FHA costaba **US$ 2,654 al mes con cualquier score**; el convencional con PMI, de US$ 3,003 (score 620 a 639) a US$ 2,668 (760 o más). La regla práctica: **por debajo de unos 680 puntos, la FHA suele salir más barata**; por encima, el convencional empata o gana — y su PMI cae, mientras que el MIP de la FHA se queda. En el primer trimestre del año fiscal de 2026, el score promedio de quienes compraron con FHA fue de 685. En la casa mediana de Orlando, con 3.5% de pago inicial a 7.03%, amortización, intereses y MIP daban alrededor de **US$ 2,806 al mes**, antes de impuestos y seguro.

VA: para quien sirvió

El financiamiento VA, del *Department of Veterans Affairs*, es el mejor producto del mercado: **cero pago inicial**, sin seguro mensual, costos menores y, para quien tiene derecho pleno, **sin límite de valor**. En lugar del seguro hay una tarifa única, el *funding fee*: 2.15% en el primer uso con menos de 5% de pago inicial y 3.3% en los usos siguientes; quien recibe compensación por discapacidad del servicio queda exento.

Solo que es exclusivo de quienes sirvieron en las Fuerzas Armadas estadounidenses, y de cónyuges sobrevivientes elegibles, con el certificado de elegibilidad.

USDA: cero pago inicial fuera del centro

El programa garantizado del U.S. *Department of Agriculture* (USDA) financia **sin pago inicial** la residencia principal en un área considerada rural. La tarifa de garantía es de **1%** del valor, que se puede financiar, más **0.35% al año**: en un préstamo de US$ 250,000, US$ 2,500 al firmar y cerca de US$ 73 al mes el primer año.

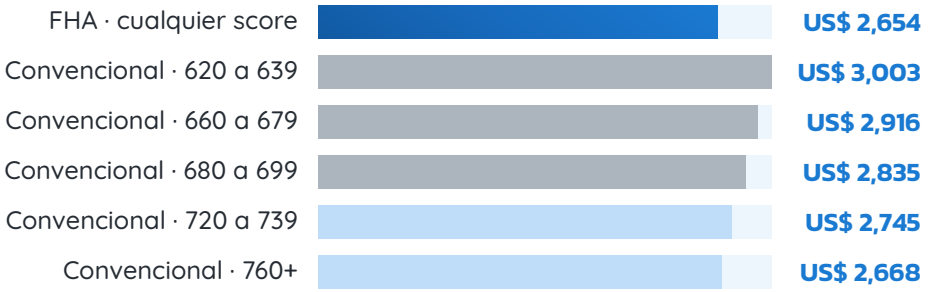
Dos condiciones. El ingreso de todos los adultos de la casa no puede pasar de **US$ 132,100** (hasta 4 personas) o US$ 174,400 (5 a 8) en la región de Orlando en 2026. Y la propiedad debe estar en un área elegible del mapa oficial, que se verifica dirección por dirección: el centro de Orlando queda fuera, pero entran partes de Clermont, Groveland y Minneola, de Davenport, Haines City y Lakeland, de St. Cloud y Harmony y de la zona rural de Deltona y DeLand. Los *lenders* piden score de 640, y el DTI de referencia es de 29% y 41%.

Desde el 18 de marzo de 2025 el USDA exige ciudadano estadounidense o *qualified alien*, categoría federal que incluye la green card, el asilado y el refugiado, pero no a quien tiene visa temporal. En la paralización del gobierno de octubre de 2025, las garantías se detuvieron: confirma la situación del programa cerca del cierre.

LO QUE MUCHA GENTE CREE	CÓMO FUNCIONA DE VERDAD
"La FHA es solo para quien compra por primera vez"	No existe esa exigencia; 1 de cada 5 compras FHA en 2026 fue de alguien que ya tuvo casa
"Con visa de trabajo uso la FHA"	Desde el 25/05/2025, solo ciudadanos y green card
"El seguro de la FHA desaparece al llegar al 80%"	Con menos de 10% de pago inicial, el MIP dura toda la vida

FHA o convencional: quién paga menos

Cuota mensual de una casa de US$ 400,000 con préstamo de US$ 386,000, por rango de score, en julio de 2026 — y lo que ofrecen VA y USDA a quien califica.



Con menos de 10% de pago inicial, el MIP de la FHA dura toda la vida; el PMI del convencional cae al 78%.

VA	USDA
PAGO INICIAL Cero	**PAGO INICIAL** Cero
COSTO DEL GOBIERNO Tarifa única de 2.15% en el 1er uso; sin seguro mensual	**COSTO DEL GOBIERNO** 1% al firmar y 0.35% al año
LÍMITE Sin límite de valor con derecho pleno	**LÍMITE** Ingreso hasta US$ 132,100 en Orlando; área rural elegible
QUIÉN PUEDE Quien sirvió en las Fuerzas Armadas de Estados Unidos	**QUIÉN PUEDE** Ciudadano, green card, asilado y refugiado

URBAN INSTITUTE, HOUSING FINANCE AT A GLANCE (JULIO DE 2026) · HUD MORTGAGEE LETTERS 2023-05, 2025-09 Y 2025-23 · VA, TARIFAS DE 2026 · USDA, LÍMITES DE INGRESO DE 2026 · ESTIMACIÓN, NO COTIZACIÓN

En *resumen*

01 En los tres programas el gobierno **garantiza o asegura** el préstamo de un *lender* privado; por eso el pago inicial es bajo o cero.

02 **FHA:** 3.5% de pago inicial con score **580**; 10% entre 500 y 579. No es solo para la primera propiedad.

03 El **MIP** cuesta **1.75%** al firmar y **0.55% al año**; con menos de 10% de pago inicial, dura toda la vida.

04 Límites FHA de 2026: **US$ 541,287** en Orlando y Tampa, **US$ 667,000** en Miami-Dade, Broward y Palm Beach.

05 Desde el **25/05/2025** la FHA acepta solo **ciudadanos y green card**; visa de trabajo, DACA y estudiante quedaron fuera.

06 Para quien puede elegir: **por debajo de unos 680 puntos, la FHA suele salir más barata**; por encima, el convencional empata o gana.

07 Casa mediana de Orlando con FHA: cerca de **US$ 2,806 al mes** de amortización, intereses y MIP, antes de impuestos y seguro.

08 **VA:** cero pago inicial, sin seguro mensual y sin límite — solo para quien **sirvió en las Fuerzas Armadas** estadounidenses.

09 El *funding fee* del VA es de **2.15%** en el primer uso sin pago inicial y **0.5%** para quien asume un VA.

10 **USDA:** cero pago inicial, **1% + 0.35% al año**, ingreso hasta **US$ 132,100** en la región de Orlando en 2026.

11 El USDA vale solo en **área rural elegible** — confirma la dirección en el mapa oficial — y exige ciudadano o *qualified alien*.

12 Con visa temporal, el camino es el **convencional** (capítulo 4) o el **non-QM** (capítulos 7 y 8).

> *Los programas del gobierno abren crédito con poco o ningún pago inicial — para quien tiene el estatus, el servicio militar o la dirección correctos.*

CAPÍTULO SEIS 06

Ayuda para *el pago inicial*

Florida Housing, Hometown Heroes, condados, bancos y constructoras: dinero que existe y poca gente pide

El pago inicial asusta más que los intereses: es juntar US$ 20,000 o US$ 30,000 de una sola vez. Lo que casi nadie me pregunta es si existe ayuda para eso. Existe — del estado, de condados, de bancos e incluso de constructoras. Pero cambia todo el tiempo, se acaba rápido y tiene reglas. Aquí está lo que estaba vigente en septiembre de 2026 y cómo confirmar si sigue así.

Cómo funciona una ayuda para el pago inicial

Una *down payment assistance*, la DPA, es dinero para el pago inicial o para los costos de cierre que llega junto con el financiamiento principal. Casi siempre es una **segunda hipoteca**: un préstamo pequeño, registrado detrás del primero, a interés cero y sin cuota, que devuelves cuando vendes, refinancias o te sales de la propiedad. Algunas son *forgivable*, perdonables: por cada año que vives ahí, se borra una parte. Pocas son *grants*, donaciones que no se devuelven.

Toda DPA pide la misma lista: un *lender* participante (solo los bancos autorizados las ofrecen), curso para compradores, límite de ingreso y de precio por condado y, casi siempre, ser *first-time homebuyer* — que en Florida no es "nunca tuvo casa", sino **3 años** sin ser dueño y vivir en una residencia principal. La primera hipoteca sigue siendo un convencional, una FHA, una VA o una USDA (capítulos 4 y 5).

Florida Housing y Hometown Heroes

La Florida Housing es el programa estatal: combina una primera hipoteca — FHA, VA, USDA o el convencional del propio programa — con una segunda hipoteca de ayuda. En 2026, el **Florida Assist** prestaba hasta **US$ 10,000** al 0%, sin cuota, diferido hasta la venta; el **FL HLP**, US$ 12,500 al 3% a 30 años — este sí tiene cuota; y el **PLUS**, de 3% a 5% del préstamo, perdonable en 5 años. Score mínimo de **640**.

Lo más generoso es el **Hometown Heroes**: hasta **5% de la primera hipoteca, entre US$ 10,000 y US$ 35,000**, al 0%, sin cuota, diferido por 30 años y **no perdonable** — lo devuelves al vender o al refinanciar. En 2026 volvió a ser por profesión: salud, escuelas, socorristas, seguridad pública, tribunales, guarderías, militares y veteranos, en empleo de tiempo completo con un empleador con sede en Florida. La prueba es el empleador, no el cargo: quien limpia un hospital califica. La versión "para cualquier trabajador" de 2023 y 2024 se acabó.

El ingreso puede llegar a **US$ 172,350** en Orange, Osceola, Seminole y Lake, y a US$ 204,300 en Miami-Dade (2026). El problema es que el dinero se acaba: los fondos de 2025 se agotaron en febrero de 2026; **US$ 50 millones** nuevos entraron el 13 de julio de 2026 y, el 21 de septiembre, quedaban más de US$ 25 millones. A ese ritmo, deben acabarse entre noviembre y diciembre. Quien califica reserva ya con el *lender* participante — y confirma si sigue abierto.

Condados y ciudades: casi todo cerrado

Los programas municipales son los más grandes, y en septiembre de 2026 casi todos los de Florida Central estaban cerrados. **Orange County** paga hasta **US$ 70,000**, US$ 40,000 o US$ 10,000 según el ingreso, pero suspendió solicitudes del 6 de septiembre al 15 de noviembre de 2026 — y exige "derecho legal de residir permanentemente" en Estados Unidos. La ciudad de **Orlando** (hasta US$ 45,000) no aceptaba solicitudes; **Osceola** (hasta US$ 80,000) y **Seminole** (hasta US$ 145,000) estaban cerrados o con la lista de espera cerrada; **Polk** abrió en julio de 2026, con US$ 4.7 millones.

En el resto del estado, en 2026: **Hillsborough** hasta US$ 25,000 al 0%; **Miami-Dade** hasta US$ 35,000, sin intereses, diferido hasta por 30 años; **Broward** hasta US$ 80,000, perdonable en 15 años, abierto a residentes permanentes y asilados con 2 años de historial; **Palm Beach** (hasta US$ 50,000) cerró en abril. Regla práctica: en el condado, la *green card* es la llave. En la Florida Housing, la página oficial no habla de ciudadanía — vale lo que exija la primera hipoteca (capítulo 10).

Bancos y constructoras

Los bancos grandes tienen subsidios propios, y esos son donaciones. Entre los anunciados en 2026 estaban Bank of America (hasta US$ 10,000 en el pago inicial y US$ 7,500 en costos), Wells Fargo (US$ 10,000 más hasta US$ 5,000 para ingresos de hasta 80% de la mediana del área), TD Bank (hasta US$ 10,000) y Chase (US$ 2,500 o US$ 5,000 según el área). Una regla federal de abril de 2026 sacó raza, color, origen nacional y sexo de los criterios; quedaron ingreso, ubicación y primer comprador — y varios programas cambiaron. Pregunta qué vale hoy.

Las constructoras también tienen financiera propia y usan la tasa como carnada. Ejemplo real en Orlando, en la semana del 21 de septiembre de 2026: Lennar anunciaba una FHA 5/1 ARM al **4.25%**, más hasta US$ 5,000 en costos y US$ 25,000 de descuento, solo financiando con la financiera de la casa. La letra chica: es un ARM, fijo por 5 años y después con ajuste anual, y el APR era de **7.439%**.

> **LA TRAMPA DE LA TASA DE LA CONSTRUCTORA**
>
> El costo suele ir al precio de lista: el avalúo puede no alcanzar, y una investigación de diciembre de 2025 estimó que entre 21% y 31% de los financiamientos FHA de grandes constructoras debían más de lo que valía la casa. Compara el precio neto con el de una casa usada. Y la FHA exige ciudadanía o green card (capítulo 5); sin ella, negocia el descuento y financia por el capítulo 8.

Sumando las ayudas

Las capas se suman. Toma la casa de US$ 450,000 del capítulo 3, convencional con 5%: pago inicial de US$ 22,500 más US$ 14,359 de costos y prepagados, **US$ 36,859** para cerrar. Capa 1: el Florida Assist cubre US$ 10,000 del pago inicial. Capa 2: el vendedor puede pagar hasta 3% del precio en costos cuando el préstamo pasa de 90% del valor — US$ 13,500; en Orlando, con 4.9 meses de inventario en agosto de 2026, eso se negocia. Capa 3: un subsidio de banco de US$ 10,000 en el pago inicial, si el *lender* participante lo tiene. Quedan cerca de **US$ 3,400** de tu bolsillo.

No siempre caben las tres juntas: cada programa tiene reglas de combinación, y el vendedor puede decir que no. Pero la lógica vale con una sola capa. La pregunta correcta para el *lender*, antes de ver casas: "¿qué ayudas estás autorizado a usar, y cuáles están abiertas hoy?"

Lo que el gobierno federal no tiene

En 2026 **no existe** crédito fiscal ni cheque federal para el primer comprador: los proyectos (crédito de US$ 15,000, de hasta US$ 50,000, ayuda de US$ 20,000) estaban detenidos en el Congreso en septiembre de 2026 — propuestas, no ley. Lo que hay es pequeño: el Good Neighbor Next Door (50% de descuento en casas del HUD para maestros, policías, bomberos y paramédicos, por sorteo) y el HomePath (3% de los costos en propiedades embargadas por Fannie).

LO QUE MUCHA GENTE CREE	CÓMO FUNCIONA DE VERDAD
"La ayuda para el pago inicial es dinero regalado"	Casi siempre es una 2ª hipoteca al 0%, devuelta al vender o al refinanciar
"Es solo para quien gana poco"	Hometown Heroes acepta ingresos de hasta US$ 172,350 en Orlando en 2026
"Con visa de trabajo entro"	Los condados piden residencia permanente; la Florida Housing sigue a la 1ª hipoteca
"La constructora da 4.25% por 30 años"	Es un ARM de 5 años con APR de 7.439%; después sube
"Hay cheque federal para el 1er comprador"	En 2026 no hay; los proyectos no se volvieron ley

De dónde sale cada dólar del pago inicial

Una casa de US$ 450,000 en Orange County con 5% de pago inicial: lo que sale del bolsillo sin ayuda y lo que queda cuando entran las capas.

Pago inicial de 5%	**US$ 22,500**
Costos de cierre y prepagados	**US$ 14,359**
Dinero para cerrar sin ayuda	**US$ 36,859**
Florida Assist · 2ª hipoteca al 0%, en el pago inicial	**– US$ 10,000**
Concesión del vendedor · 3% del precio, en costos	**– US$ 13,500**
Subsidio del banco · ejemplo, en el pago inicial	**– US$ 10,000**
Lo que sale de tu bolsillo	**≈ US$ 3,400**

US$ 35,000
Tope del Hometown Heroes en 2026: 5% de la 1ª hipoteca, al 0%, no perdonable

US$ 10,000
Florida Assist: 2ª hipoteca al 0%, sin cuota, devuelta al vender

3 años
Sin ser dueño y vivir en una residencia principal: el "primer comprador" de Florida

640
Score mínimo en los programas de la Florida Housing en 2026

Cada programa tiene reglas propias de combinación y puede estar cerrado: confirma con el lender participante antes de contar con el monto.

FLORIDA HOUSING (FLORIDA ASSIST Y HOMETOWN HEROES, 2026) · FANNIE MAE B3-4.1-02 (CONCESIONES) · EJEMPLO DEL CAPÍTULO 3 · ESTIMACIÓN, NO COTIZACIÓN

En *resumen*

01 La DPA casi siempre es una **segunda hipoteca al 0%, sin cuota**, devuelta al vender o al refinanciar; pocas son donaciones.

02 Toda ayuda pide **lender participante, curso para compradores y límites de ingreso y precio**; la primera hipoteca sigue siendo convencional, FHA, VA o USDA.

03 "Primer comprador" en Florida es **3 años sin ser dueño y vivir** en una residencia principal — no "nunca tuvo casa".

04 Florida Housing en 2026: **Florida Assist de US$ 10,000 al 0%**, FL HLP de US$ 12,500 al 3% y PLUS de 3% a 5% perdonable; score 640.

05 **Hometown Heroes**: hasta 5% de la primera hipoteca, **tope de US$ 35,000**, al 0%, diferido y no perdonable; solo profesiones y empleadores de Florida.

06 Los fondos del Hometown Heroes se acaban: **US$ 50 millones en julio de 2026**, más de US$ 25 millones el 21 de septiembre — reserva temprano y confirma.

07 En septiembre de 2026, **Orange, Orlando, Osceola y Seminole estaban cerrados**; Orange (hasta US$ 70,000) reabre alrededor del 16 de noviembre.

08 En los programas de condado, **la green card es la llave**; la Florida Housing sigue lo que exija la primera hipoteca.

09 Los bancos dan donaciones de **US$ 2,500 a US$ 10,000**; la regla de abril de 2026 sacó raza y origen de los criterios, y varios programas cambiaron.

10 La tasa de la constructora puede ser **ARM, temporal o incluida en el precio**: el 4.25% en Orlando en 2026 era un 5/1 ARM con APR de 7.439%.

11 Sumando DPA, concesión del vendedor y subsidio del banco, la casa de US$ 450,000 baja de **US$ 36,859 a cerca de US$ 3,400** de tu bolsillo.

12 En 2026 **no existe crédito fiscal federal** para el primer comprador; todo lo que circula es propuesta.

> *La ayuda para el pago inicial existe — del estado, del condado, del banco y de la constructora —, pero cambia, se acaba y tiene reglas: pregunta al lender qué está abierto hoy.*

CAPÍTULO SIETE 07

Cuando el banco *dice que no*

El mundo non-QM: Bank Statement, P&L, 1099, Asset Depletion y otras formas de probar ingresos

Tienes ingresos, tienes pago inicial y pagas todo al día. Aun así, el banco dijo que no. La mayoría de las veces el motivo es uno solo: el ingreso que aparece en tu declaración de impuestos es menor que el ingreso que entra a tu cuenta. El trabajador independiente, el dueño de negocio y el profesional liberal deducen gastos, y la declaración se encoge. El convencional del capítulo 4 solo ve el papel. Este capítulo trata de los préstamos que ven el resto.

Qué es non-QM

Non-QM quiere decir *non-qualified mortgage*: un financiamiento que no cabe en el molde legal del *qualified mortgage* presentado en el capítulo 1. El molde pide ingresos probados con W-2 (el informe anual del empleador) y declaración de impuestos, plazo de hasta 30 años, nada de período de solo intereses y costo de originación de hasta 3%. Quien presta dentro del molde gana protección legal; por eso casi todo banco prefiere quedarse en él.

Fuera del molde no es fuera de la ley. Todo préstamo para tu casa sigue sujeto al deber de verificar si puedes pagar, el *ability-to-repay* del capítulo 1. Lo que cambia es la prueba: en lugar de la declaración, el *lender* (quien presta) usa estados de cuenta, un estado financiero del contador, el formulario 1099 o tu patrimonio. Si alguien ofrece crédito sin verificar nada, desconfía: eso es ilegal desde 2014.

Esto no es 2008

El miedo tiene sentido. En 2005 y 2006, el préstamo sin comprobar ingresos fue el combustible de la burbuja (capítulo 1). Los números de 2026 cuentan otra historia: quien toma un non-QM hoy tiene un score promedio de **737 a 746** y financia, en promedio, solo entre 60% y 70% del valor de la propiedad. El mercado sumó **US$ 100 a 108 mil millones** en 2025, y la previsión para 2026 era de **US$ 175 mil millones**, impulsada por préstamos para inversionistas.

El precio cambió junto. El 24/09/2026 el convencional a 30 años estaba en **7.03%**. Para un perfil fuerte (score 740, 25% de pago inicial), las tasas non-QM anunciadas el 21/09/2026 iban de 6.25% a 7.875%: casi lo mismo. Para perfiles medios aparece la prima, y en 2026 rondaba entre **1.25 y 3 puntos** por encima del convencional, según score y pago inicial. El costo real suele esconderse en los puntos y en el APR (el costo anual total, que viene en el Loan Estimate, capítulo 3), no en la tasa.

Los caminos, uno por uno

Bank Statement. Sirve para ti si eres trabajador independiente o tienes empresa desde hace al menos 2 años y el dinero pasa por tu cuenta. El *lender* lee 12 o 24 meses de estados de cuenta, personales o de la empresa. En los de la empresa aplica un *expense factor*, el factor de gastos: solo la mitad de los depósitos se vuelve ingreso. Pago inicial de 10% a 20% (10% suele exigir score de 680 o más); score mínimo de 620 a 640; 3 meses de reservas. Los estados de cuenta de bancos brasileños entran, traducidos. Qué vigilar: si entregas la declaración de impuestos, el préstamo deja de ser Bank Statement y el *lender* va a usarla.

LA CARTA DEL CONTADOR

El factor de gastos de 50% es donde el trabajador independiente más pierde crédito. La salida es la carta del CPA, el contador licenciado estadounidense: él, que no puede ser tu empleado ni tu pariente, certifica el gasto real del negocio. Si baja de 50% a 20% o 30%, el ingreso calificable puede duplicarse. Algunos *lenders* aceptaban hasta 10% en 2026; los restaurantes suelen evaluarse al 70%. Pide la carta antes de solicitar el préstamo, no después.

P&L only. Sirve para ti si tienes contador y no quieres abrir tus estados de cuenta. Un estado de resultados (*profit and loss*) de 12 meses, firmado por un CPA o un *enrolled agent* (contador acreditado por el IRS, el fisco estadounidense), sustituye la declaración. El *lender* suele cotejarlo con 2 o 3 meses de estados de cuenta, y los depósitos deben coincidir con entre 75% y 90% de los ingresos. En 2026: 20% de pago inicial y score 640.

1099 only. Sirve para ti si eres contratista independiente y cobras con el formulario 1099. Cuenta el 100% del 1099 del último año, con 2 años en la actividad y descuento de gastos de 10%. Score 640; algunos *lenders* aceptaban 10% de pago inicial en 2026.

WVOE. Sirve para ti si eres asalariado y los talones de pago no cuentan toda la historia. El empleador llena la verificación escrita de empleo (*written verification of employment*), con 2 años en la misma empresa; nada de talones de pago ni W-2. Score de 660 o más y 20% de pago inicial. No vale si el jefe es tu pariente.

Asset Depletion. Sirve para ti si tienes patrimonio y pocos ingresos en el papel: jubilado, inversionista, quien vendió un negocio. El *lender* divide tus activos líquidos entre un número de meses y llama al resultado ingreso. El divisor lo cambia todo: 60, 84 o 120 meses según el *lender*, 360 en las agencias. Con US$ 1 millón a 60 meses, el ingreso calificable es de cerca de US$ 16,700 al mes. El

efectivo y las acciones cuentan al 100%; la jubilación, al 70%; las cuentas en el exterior entran con traducción. Pago inicial de 25% y score de 660 a 700 en 2026.

Solo intereses y 40 años. El *interest-only* y el plazo de 40 años nunca son QM, pero existen. Sirven para quien quiere una cuota menor al comienzo y acepta que el saldo no baje. En 2026 el solo intereses sumaba cerca de 0.25 punto a la tasa y, después de 10 años, la cuota sube para amortizar en 20 o 30. Para ingresos irregulares, puede caber; para quien cuenta cada centavo, no.

Tropiezo reciente en el crédito. Una quiebra o una ejecución hipotecaria cierra el convencional por años. En el non-QM, algunos programas aceptaban de 1 a 2 años después del evento en 2026; otros piden 4. Los que anuncian "un día después de la quiebra" existen en *lenders* de nicho, con pago inicial y tasa bastante mayores; confirma el plazo y el LTV (la parte financiada) por escrito.

Jumbo alt-doc. Por encima del límite de US$ 832,750 de 2026 (capítulo 4), el documento alternativo también existe: en 2026, un *lender* llegaba a US$ 3.5 millones con 10% de pago inicial y score 660.

Multa por pago anticipado

Pregunta siempre: "¿hay multa si pago por completo o refinancio pronto?". En un préstamo para tu casa o casa de vacaciones está prohibida en el non-QM; la ley solo la permite en QM de tasa fija, y limitada. Solo sobrevive en el préstamo de negocio, la propiedad de alquiler, tema del capítulo 8.

Broker o lender directo

Buena parte de los *lenders* non-QM trabaja al por mayor y solo atiende por medio de un *mortgage broker*, el intermediario de crédito. El *broker* consulta varios *lenders* por ti; el *lender* directo ofrece su propio catálogo. Ninguno es mejor por definición. Verifica el registro de ambos en el *NMLS Consumer Access*, la consulta pública y gratuita del registro nacional de originadores; pide lo mismo a tres de ellos y compara el *Loan Estimate* línea por línea (capítulo 3).

> **LOS RIESGOS, SIN MAQUILLAJE**
>
> Tasa y costo mayores ya los sabes. Vigila también: producto que se reajusta, porque muchos non-QM son ARM (tasa ajustable) o solo intereses, con la cuota recalculada después de 5 a 10 años, así que simula el peor caso; *servicing* vendido, porque los *lenders* non-QM cierran o venden carteras y la atención cambia (el crédito no desaparece; recibes un aviso y tienes 60 días de tolerancia, capítulo 9); avalúo más conservador en condotel y casa de temporada. Compra lo que tus ingresos reales pagan, no lo que sugiere el estado de cuenta del mejor mes.

El plan B que se vuelve A

El non-QM suele ser puente, no destino. Cuando la documentación lo permita, 2 años de declaración y crédito estadounidense (para el empresario con visa E-2, los 2 años de ingresos de la empresa), refinancias al convencional. El ahorro típico al salir del non-QM era de 0.5 a 1.5 puntos en 2026: US$ 2,000 a 6,000 al año en un préstamo de US$ 400,000. El capítulo 9 hace la cuenta del punto de equilibrio.

LO QUE MUCHA GENTE CREE	CÓMO FUNCIONA DE VERDAD
“El non-QM es el subprime de vuelta”	Score promedio de 737 a 746 y 60% a 70% financiado en 2025-2026
“Quien no prueba ingresos no financia”	Prueba con estados de cuenta, P&L, 1099 o patrimonio; el deber de verificar continúa
“La tasa es siempre mucho mayor”	Perfil fuerte: casi igual en 2026; perfil medio: 1.25 a 3 puntos más
“Hay multa si pago pronto”	Prohibida en non-QM para tu casa; solo en préstamo de negocio
“Es para siempre”	Refinancias al convencional cuando la documentación lo permita

Qué documento prueba tus ingresos

Cada forma de comprobar ingresos lleva a un camino distinto, y el deber del lender de verificar continúa en todos ellos.

Talón de pago, W-2 y 2 años de declaración	**Convencional**
12 o 24 meses de estados de cuenta	**Bank Statement**
Estado de resultados de 12 meses del contador	**P&L only**
Formulario 1099 del último año	**1099 only**
Carta del empleador, 2 años en la empresa	**WVOE**
Patrimonio líquido ÷ 60 a 120 meses	**Asset Depletion**
Alquiler de la propia propiedad	**DSCR · capítulo 8**

737 a 746
Score promedio de quienes tomaron non-QM en 2025-2026

+1.25 a 3 pts
Prima sobre el convencional para perfiles medios en 2026

US$ 175,000 M
Previsión de originaciones non-QM en 2026

50%
Factor de gastos estándar en los estados de cuenta de la empresa

Regla práctica: el non-QM cambia la forma de probar los ingresos, no el deber de probarlos.

12 CFR 1026.43 · HOUSINGWIRE Y AMERICAN BANKER, SEP/2026 · DEFY MORTGAGE Y MBANC, 2026 · GUÍAS DE PRESTAMISTAS NON-QM · ESTIMACIÓN, NO COTIZACIÓN

En *resumen*

01 **Non-QM** es el préstamo fuera del molde del *qualified mortgage*, pero dentro de la ley: el deber de verificar si puedes pagar continúa.

02 En 2025-2026 el prestatario típico tenía **score de 737 a 746** y financiaba entre 60% y 70% de la propiedad: nada parecido a 2006.

03 El segmento sumó **US$ 100 a 108 mil millones** en 2025, con previsión de **US$ 175 mil millones** para 2026.

04 El perfil fuerte pagaba casi lo mismo que el convencional (7.03% el 24/09/2026); el perfil medio, **1.25 a 3 puntos** más.

05 **Bank Statement**: 12 o 24 meses de estados de cuenta, factor de gastos de 50% en la cuenta de la empresa, 10% a 20% de pago inicial.

06 La **carta del contador** que certifica el gasto real puede duplicar el ingreso calificable. Pídela antes de solicitar.

07 **P&L only** usa el estado de resultados de 12 meses del contador; **1099 only** cuenta 100% del 1099 con 10% de gastos.

08 **WVOE**: solo la carta del empleador, con 2 años en la misma empresa. **Asset Depletion**: patrimonio dividido entre 60 a 120 meses.

09 **Solo intereses y 40 años** nunca son QM; la cuota menor al comienzo se cobra después. Tropiezo de crédito: 1 a 4 años de espera.

10 La **multa por pago anticipado** está prohibida en non-QM para tu casa; solo existe en préstamo de negocio (capítulo 8).

11 Compara **tres Loan Estimates**, verifica el NMLS del *broker* y del *lender* y simula el peor caso de un ARM.

12 El non-QM es un puente: refinanciar al convencional ahorraba **0.5 a 1.5 puntos** en 2026 (capítulo 9).

> *El non-QM no es crédito sin ley ni el subprime de vuelta: es otra forma de probar ingresos, con costo mayor y fecha de vencimiento.*

CAPÍTULO OCHO 08

ITIN, Foreign National *y DSCR*

Los tres caminos que más puertas le abren al brasileño, con y sin SSN

Si llegaste a este capítulo por el atajo de la apertura, es probable que vivas en Brasil, tengas ITIN en lugar de SSN o quieras comprar para alquilar. Los tres caminos de este capítulo — ITIN loan, Foreign National y DSCR — son non-QM (capítulo 7): más caros que el convencional, con más pago inicial, y perfectamente reales en 2026. Lo que decide entre ellos es dónde vives y para qué es la propiedad.

ITIN loan: quien vive aquí sin SSN

El *ITIN loan* sirve para ti si vives en Estados Unidos, trabajas, pagas impuestos con el ITIN (el capítulo 10 explica el número y cómo pedirlo) y quieres comprar la casa donde vas a vivir. Requisitos típicos de 2026: **dos años de trabajo y dos años de declaraciones de impuestos con el ITIN** — o, para independientes, 12 a 24 meses de estados de cuenta —, score desde unos 620 o crédito alternativo, con 12 meses de pagos al día en tres o cuatro cuentas (alquiler, luz, teléfono, seguro), DTI hasta 45% a 50% y reservas de 2 a 6 meses.

El pago inicial acompaña al score: cerca de 10% con 720 o más, 10% a 15% entre 680 y 719, 15% a 20% entre 640 y 679 — y muchos *lenders* simplemente piden 20%. Los montos van de US$ 150 mil a más de US$ 1 millón, en general con interés fijo a 30 años. En agosto de 2026, las tasas de ITIN iban de **6.87% a 8.50%**, frente a 6.37% a 6.50% del convencional: 0.5 a 2 puntos más para buenos perfiles y 3

a 4 por debajo de 620. Entre quienes ofrecían el producto en Florida estaban A&D Mortgage (hasta 80% financiado y US$ 1.5 millones) y Angel Oak (desde 640 puntos, hasta US$ 750 mil, solo residencia principal).

Un matiz: Fannie Mae acepta el ITIN en lugar del SSN, siempre que el *lender* compruebe la presencia legal. Quien tiene ITIN **y** estatus regular — el cónyuge de un portador de visa sin autorización de trabajo, por ejemplo — puede, en teoría, llegar al convencional. Sin estatus regular, el camino es el ITIN loan. Y quien vive en Brasil y sacó el ITIN solo para declarar el alquiler busca el Foreign National, no este producto.

Foreign National: quien vive en Brasil

El *Foreign National loan* está hecho para quien vive fuera de Estados Unidos, no tiene SSN ni crédito estadounidense y compra una casa de vacaciones o una propiedad para alquilar. Nadie va a mirar un score estadounidense que no tienes: el préstamo se cotiza como "sin score". En su lugar, el *lender* pide:

- **Pasaporte y visa vigentes** — o ESTA, para quien viaja con pasaporte de un país exento de visa, como muchos brasileños con ciudadanía europea.
- **Carta de referencia de tu banco**, con máximo 90 días de emitida, que muestre una cuenta abierta y activa desde hace dos años, sin restricciones.
- **Prueba de ingresos:** carta del empleador en papel membretado o, para el independiente con dos años de actividad, carta del contador — todo con traducción certificada.

- **12 meses de cuotas en reservas.** Las cuentas en el exterior valen para reservas y para el cierre; algunos *lenders* dejan que las reservas se queden en Brasil.
- **Cuenta en un banco estadounidense**, de donde se debita la cuota, y dinero con 60 días de estado de cuenta (capítulo 10).

El pago inicial va de **25% a 35%** — 30% es el más común —, el DTI máximo suele ser 43% y los montos van de unos US$ 100 mil a US$ 3 millones o más. La compra puede hacerse a nombre de una LLC estadounidense. En septiembre de 2026, las tasas iban de 6.75% para el perfil más fuerte, con 30% de pago inicial, hasta 7.5%; otros *lenders* cobraban 1.5 a 3 puntos sobre el convencional. En Florida, todo comprador extranjero firma además una declaración exigida por la ley estatal de 2023 sobre compradores de países considerados de riesgo — lista en la que Brasil no está.

LOS BANCOS BRASILEÑOS EN FLORIDA

En 2026, solo dos bancos de capital brasileño describían hipoteca para no residentes en Florida. El **BB Americas**, del Banco do Brasil, financiaba hasta **75%** del valor en el sur y el centro del estado, para residencia, segunda casa o inversión, con tasa ajustable 3/1 o 5/1 y amortización a 30 años; tiene sucursal en Orlando, en International Drive. El **Bradesco Bank**, en Coral Gables, tenía programas para extranjeros, con atención en portugués. Ninguno publicaba tasa ni monto mínimo: pide la ficha del producto. Inter, Itaú, Santander, Nomad y Avenue ofrecían cuenta e inversión en dólares, pero no financiamiento hipotecario propio.

Existe regla local: en 2026, al menos un gran *lender* excluía el condado de Osceola de su programa para extranjeros. Pregunta antes de elegir la casa.

DSCR: la propiedad paga la cuenta

El DSCR *loan* sirve para ti si vas a comprar para alquilar — con o sin SSN, viviendo aquí o en Brasil. El nombre viene de *Debt Service Coverage Ratio*, y la cuenta es simple: **alquiler bruto dividido entre la cuota completa** (PITIA). El *lender* no pide talón de pago, declaración de impuestos ni DTI: quien tiene que pagarse es la propiedad. El alquiler de largo plazo cuenta 100%, según el contrato o la estimación del tasador; el de temporada, en general 75% de la proyección o del historial.

LA CUENTA DE UN DSCR

Casa de **US$ 400,000** en Orange County, 25% de pago inicial, préstamo de US$ 300,000 a 7.75% (supuesto de septiembre de 2026). Cuota completa: US$ 2,149 de amortización e interés + US$ 540 de impuesto + US$ 200 de seguro + US$ 100 de HOA = **US$ 2,989**.

1. Alquiler de US$ 2,989: DSCR de **1.0**, el mínimo común.
2. Alquiler de US$ 3,736: DSCR de **1.25**, el que da el mejor precio.
3. Alquiler típico de 3 cuartos en Orlando, US$ 2,100 a US$ 2,400: DSCR por debajo de 1.0.

Para cerrar: cerca de **US$ 113,719**, más reservas. En alquiler de largo plazo, la cuenta de una casa mediana no cierra sin más pago inicial. Por eso, en la región, el DSCR suele ir con el alquiler de temporada.

Los términos de 2026: DSCR de 1.0 como mínimo común (algunos aceptan 0.75 con más pago inicial, y hay programas "sin ratio"), score de 620 a 680, pago inicial de 20% a 25% (15% con 740 o más), cerca de 6 meses de reservas, préstamos de US$ 100 mil a US$ 4.5 millones, plazos de 30 o 40 años, período de solo intereses y cierre en LLC, con tu garantía personal. Las tasas partían de 6.25%

para el perfil fuerte y llegaban a 7.875% — cerca del convencional para inversionista, que estaba entre 7.17% y 7.67%.

Dos consecuencias legales. El DSCR es un préstamo **de negocio**: queda fuera de las reglas federales del crédito al consumidor (capítulo 1). Eso es lo que permite la LLC y un cierre más rápido, pero pierdes el Loan Estimate, el límite para que los costos suban hasta el cierre y las reglas de atención del *servicer* — pide todos los costos por escrito. Y la **multa por pago anticipado**, prohibida en el non-QM residencial, es común y legal aquí: en Florida vale la multa escrita en la nota, en general de 1 a 5 años, como 5%, 4%, 3%, 2% y 1% en cinco años. Se puede cambiar por una tasa mayor. Si piensas vender o refinanciar antes de 3 años, simula los dos escenarios.

Casa de temporada en Kissimmee

Para quien compra una casa de vacaciones para alquilar cerca de los parques, el DSCR de temporada es el producto natural. En septiembre de 2026, las zonas más financiadas eran los condominios de Kissimmee y Davenport, como ChampionsGate, Reunion Resort, Storey Lake y Windsor Hills, con casas de 4 a 14 cuartos. El ingreso documentado por el tasador iba de **US$ 4,500 a 8,000 por mes** en las casas de 4 a 6 cuartos, con DSCR típico de **1.15 a 1.60**, hasta 80% a 85% financiado, score de 620 a 680 y 6 meses de reservas.

Tres cuidados. Antes de la oferta, confirma que los documentos de la HOA permiten el alquiler de temporada. Donde haya exigencia, el registro de alquiler de temporada tiene que estar activo. Y el seguro contra huracanes entra en la cuota y pesa en el ratio: cotiza temprano.

Dos tiempos: entrar ahora, refinanciar después

Ninguno de estos tres tiene que ser para siempre. La estrategia que mejor funciona para el brasileño es en dos tiempos: **entrar** por el camino que tu estatus permite hoy y, cuando lleguen el SSN o la green card, dos años de declaraciones estadounidenses y 12 a 24 meses de crédito, **refinanciar** en el convencional (capítulo 4). En 2026, el ahorro típico al salir del non-QM iba de 0.5 a 1.5 puntos de interés — US$ 2,000 a US$ 6,000 al año en un préstamo de US$ 400,000 —, además de cambiar tasa ajustable por fija.

En la cuenta entran los costos de refinanciar, de 3% a 6% del saldo (capítulo 9), y la multa del DSCR, si aún está vigente. Si la propiedad está en una LLC, vuelve a tu nombre antes del convencional. Quien compró al contado tiene un atajo, el *delayed financing* (capítulo 9).

LO QUE MUCHA GENTE CREE	CÓMO FUNCIONA DE VERDAD
"Sin SSN no existe financiamiento"	ITIN loan, Foreign National y DSCR prescinden del SSN
"El banco brasileño financia fácil allá"	En 2026, solo BB Americas y Bradesco Bank tenían producto en Florida
"En el DSCR el banco mira mi ingreso"	Mira el alquiler de la propiedad dividido entre la cuota completa
"La multa por pago anticipado es ilegal"	En el DSCR, préstamo de negocio, vale la multa escrita en la nota
"Voy a pagar esta tasa para siempre"	Con estatus y dos años de crédito, se puede refinanciar en el convencional

Tres puertas: ITIN, Foreign National y DSCR

Para quién es cada camino, qué pide el lender y cuánto costaba en 2026, comparado con el convencional a 30 años al 7.03%.

	ITIN LOAN	FOREIGN NATIONAL	DSCR
Para quién	Vive en EE. UU. y declara con ITIN	Vive en Brasil	Compra para alquilar
Documento	2 años de declaraciones con ITIN	Carta del banco y de ingresos, traducidas	Alquiler ÷ cuota completa
Pago inicial	10% a 20%	25% a 35%	20% a 25%
Score	620 o crédito alternativo	Sin score estadounidense	620 a 680
Reservas	2 a 6 meses	12 meses	Cerca de 6 meses
Uso y LLC	Residencia propia; sin LLC	Vacaciones o alquiler; LLC aceptada	Solo alquiler; LLC común
Tasa en 2026	6.87% a 8.50%	6.75% a 7.5%	6.25% a 7.875%

Cuota completa de la casa de US$ 400,000 con 25% de pago inicial	**US$ 2,989**
Alquiler para DSCR 1.0	**US$ 2,989**
Alquiler para DSCR 1.25	**US$ 3,736**
Temporada en Kissimmee, casas de 4 a 6 cuartos	**US$ 4,500 a 8,000**

GUÍAS DE LENDERS NON-QM (A&D MORTGAGE, ANGEL OAK, GRIFFIN FUNDING) · ITIN LENDING, AGOSTO DE 2026 · DEFY MORTGAGE Y HOMEABROAD, SEPTIEMBRE DE 2026 · FLORIDA STATUTES 697.06 · 12 CFR 1026.3 · RANGOS DE MERCADO, NO COTIZACIÓN

En *resumen*

01 El **ITIN loan** es para quien vive en EE. UU. y tiene **dos años de declaraciones con el ITIN**; pago inicial de 10% a 20%.

02 Tasas de ITIN en agosto de 2026: **6.87% a 8.50%**, frente a 6.37% a 6.50% del convencional.

03 ITIN con estatus regular puede llegar al **convencional**; sin estatus, el camino es el ITIN loan.

04 El **Foreign National** es para quien vive fuera: pasaporte, visa, carta del banco, prueba de ingresos traducida y **12 meses de reservas**.

05 Pago inicial de **25% a 35%**, sin score estadounidense, LLC aceptada; tasas de 6.75% a 7.5% en septiembre de 2026.

06 **BB Americas** financiaba hasta 75% en ARM 3/1 y 5/1; el **Bradesco Bank** tenía programa para extranjeros. Pide la ficha del producto.

07 El **DSCR** divide el alquiler entre la cuota completa; el lender no pide ingreso personal. El mínimo común es **1.0**.

08 La casa de US$ 400,000 con 25% de pago inicial necesita **US$ 2,989 de alquiler** para DSCR 1.0 — más que el alquiler típico de largo plazo.

09 El DSCR es un **préstamo de negocio**: queda fuera de las reglas del crédito al consumidor, acepta LLC y puede tener **multa por pago anticipado**, legal en Florida.

10 Temporada en Kissimmee: **US$ 4,500 a 8,000 por mes** en casas de 4 a 6 cuartos y DSCR típico de 1.15 a 1.60.

11 Confirma si el condominio **permite alquiler de temporada** y si el registro está activo.

12 La estrategia es en **dos tiempos**: entrar por el non-QM y refinanciar en el convencional con estatus y dos años de crédito.

> *Sin SSN, sin green card o viviendo en Brasil, hay puerta: cuesta más pago inicial y más interés, y después se puede cambiar por un convencional.*

CAPÍTULO NUEVE 09

Caminos creativos y *el después*

Hard money, seller financing, asunción, bancos de portafolio — y lo que pasa en los 30 años siguientes

Este capítulo tiene dos mitades: los caminos menos conocidos para comprar — algunos excelentes, otros peligrosos, todos legales si se hacen de la manera correcta — y lo que pasa con tu financiamiento en los treinta años siguientes, incluso si la cuota aprieta.

Dinero rápido: hard money y construcción

El *hard money* es un préstamo privado, corto y garantizado por la propiedad. Sirve para comprar en subasta, remodelar antes de financiar o hacer el puente hasta vender otra casa. En Florida costó en promedio **10.45% al año más 2.1 puntos** en el primer trimestre de 2026, financiando cerca de 62% del valor, casi siempre por 12 meses. Entra solo con la salida definida: la venta, un refinanciamiento DSCR o el *delayed financing*, más adelante.

Quien va a construir suele usar el *construction-to-permanent*: un solo cierre, solo interés durante la obra, desembolsos por etapas después de cada inspección y conversión automática en un financiamiento a 30 años cuando la casa queda lista. En 2026 pedía cerca de 20% de pago inicial, score de 680 y una tasa cerca de 1 punto sobre la fija a 30 años. Los *lenders* de las constructoras de casas listas están en el capítulo 6.

Cuando el vendedor financia

En el *seller financing*, el propio vendedor hace el papel del banco: le pagas a él, con nota e hipoteca registradas en el condado. Es el único financiamiento que no mira SSN, ITIN ni score. La ley federal permite que una persona natural financie sin licencia **una propiedad cada 12 meses**, con tasa fija o ajustable solo después de 5 años, y puede haber pago final grande (*balloon*); o **hasta tres propiedades en 12 meses**, sin *balloon* y verificando, de buena fe, si puedes pagar. Por encima de eso, el vendedor necesita un originador con licencia. En Florida, pagas los 0.35% de doc stamps y el 0.2% de impuesto intangible sobre la nota del vendedor.

> **EL CONTRATO DE GAVETA TIENE OTRO NOMBRE AQUÍ**
>
> En el *contract for deed*, el vendedor se queda con la escritura hasta la última cuota. En 2024 el CFPB advirtió que fracasan mucho más que las hipotecas comunes: un atraso puede costar la casa y lo ya pagado. En el *wraparound* y el "*subject-to*", el financiamiento del vendedor sigue a su nombre — y la cláusula *due-on-sale* deja al banco cobrar todo cuando la propiedad cambia de dueño. Si él deja de pagar, quien pierde la casa eres tú. Exige hipoteca registrada; lo demás, solo con abogado.

Asumir el financiamiento de otro

Los financiamientos FHA, VA y USDA pueden asumirse: el comprador hereda la tasa y el plazo del vendedor. El convencional no — la página 4 del Closing Disclosure dice cuál es el caso. Con 72% de los prestatarios VA pagando menos de 5% de interés en 2026, es un camino valioso.

En el VA, cualquier comprador calificado puede asumir, incluso sin haber servido nunca: la tarifa es de **0.5% del saldo**, más hasta US$ 300 de procesamiento, y el servicer decide en cerca de 45 días. En la FHA, la tarifa de asunción queda en general entre US$ 500 y US$ 1,500, tienes que vivir en la propiedad y, desde 25/05/2025, ser ciudadano o residente permanente; el seguro del préstamo viene incluido. El obstáculo casi siempre es la diferencia entre el precio y el saldo de la deuda, que se paga al contado o con una segunda hipoteca.

Familia, bancos de portafolio y compra al contado

El dinero prestado por un pariente necesita una nota firmada e interés igual o superior a la tasa mínima del IRS para no volverse un problema fiscal: en octubre de 2026, **4.25%** hasta 3 años, **4.61%** de 3 a 9 años y **5.22%** por encima de 9. En el convencional, sin embargo, el dinero de familia entra solo como donación, con carta (capítulo 2), no como préstamo.

Los *portfolio loans* son los financiamientos que el banco guarda en cartera en vez de venderlos a Fannie y Freddie, y por eso siguen reglas propias: ingreso irregular, edificio fuera del estándar, a veces sin PMI, a un costo mayor. Los bancos de relación con extranjeros — BB Americas, Bradesco Bank, HSBC, Amerant, City National y Ocean — trabajan así: lleva la cuenta y el historial y pide el producto de la casa. Ningún *lender* estadounidense aceptaba una propiedad en Brasil como garantía.

Quien compra al contado tiene un atajo: el ***delayed financing*** de Fannie Mae. Si compraste en los últimos seis meses, sin financiamiento y con el origen del dinero documentado, puedes refinanciar y recuperar hasta el valor invertido más los costos, sin

esperar el plazo normal de seis meses de propiedad. La compra hecha por una LLC 100% tuya también vale. Pero el refinanciamiento es convencional: exige presencia legal y SSN o ITIN.

Después de las llaves

Quien recibe las cuotas es el *servicer*, que puede cambiar a lo largo del contrato — te avisan por escrito y tienes 60 días de tolerancia. Él guarda en el *escrow* la parte que paga impuesto y seguro y rehace la cuenta todos los años. Por eso la cuota cambia aun con interés fijo.

El PMI se cancela solo, pero despacio. En la casa de US$ 450,000 del capítulo 3, con 5% de pago inicial al 7.03%, el saldo llega a 80% del valor original solo con las cuotas en unos **130 meses, casi 11 años**, y a 78% en unos 142. Pagar capital extra o un nuevo avalúo lo adelanta. El MIP de la FHA con 3.5% de pago inicial nunca se cancela: la salida es refinanciar al convencional cuando la deuda llegue a 80% del valor.

¿REFINANCIAR COMPENSA?

Después de 24 meses, la misma casa tiene un saldo de cerca de US$ 418,550. Refinanciar con 1 punto menos, de 7.03% a 6.03%, ahorra cerca de **US$ 335 por mes**. Refinanciar cuesta de 3% a 6% del saldo — US$ 12,560 a US$ 25,110 —, y en Florida la nueva nota paga de nuevo doc stamps e impuesto intangible, US$ 2,302 aquí. Costo dividido entre el ahorro: **37 a 75 meses** para empatar. Solo compensa si te quedas en la propiedad más tiempo que eso; medio punto de baja, con costo completo, en general no se paga.

La FHA tiene refinanciamiento simplificado, después de 6 cuotas y 210 días; el VA, el suyo, con tarifa de 0.5%. En el refinanciamiento con otro *lender* tienes 3 días hábiles para arrepentirte después de firmar — en la compra, no.

Cuando la cuota aprieta

Habla con el servicer **antes** del primer atraso: la asesoría de agencias aprobadas por el HUD es gratuita. Después del vencimiento, hay en general 15 días de gracia y multa de 4% a 5%. El servicer tiene que buscarte hasta el día 36 de atraso y enviarte las opciones por escrito hasta el día 45. Ninguna ejecución empieza antes de **120 días**, y una solicitud completa de ayuda hecha con más de 37 días de anticipación a la venta se evalúa en 30 días. Las opciones van desde la pausa temporal (*forbearance*) hasta el plan de pagos, la modificación del contrato, la venta por menos que la deuda (*short sale*) y la entrega de la propiedad al banco (*deed in lieu*).

En Florida la ejecución es **judicial**: dura de **8 a 14 meses** sin oposición y de 14 a 36 o más con ella. El saldo que quede después de la subasta, en la casa donde vives, está limitado por la diferencia con el valor de mercado y solo puede cobrarse hasta **1 año** después. Desconfía del "consultor" que promete salvar la casa: según la ley de Florida, no puede cobrar por adelantado, y tienes 3 días hábiles para cancelar el contrato. Un único atraso de 30 días puede bajar un score de 793 a la franja de 710 a 730, y la ejecución queda 7 años en el reporte.

LO QUE MUCHA GENTE CREE	CÓMO FUNCIONA DE VERDAD
"Cualquier financiamiento puede asumirse"	FHA, VA y USDA sí; el convencional tiene due-on-sale
"Interés fijo, cuota fija"	Impuesto y seguro cambian; el escrow recalcula la cuota cada año

LO QUE MUCHA GENTE CREE	CÓMO FUNCIONA DE VERDAD
“Si la tasa baja, refinanciar siempre compensa”	Solo si te quedas más allá del punto de equilibrio: 3 a 6 años en el ejemplo
“Se atrasó, perdió la casa”	Ninguna ejecución antes de 120 días; en Florida, el proceso es judicial

¿Refinanciar compensa? ¿Y si la cuota aprieta?

La cuenta del punto de equilibrio en la casa de US$ 450,000 del capítulo 3 y la secuencia que la ley garantiza a quien se atrasa, en 2026.

Saldo después de 24 meses	**US$ 418,550**
Ahorro con 1 punto menos, de 7.03% a 6.03%	**US$ 335 por mes**
Costo de refinanciar, de 3% a 6% del saldo	**US$ 12,560 a 25,110**
Meses para empatar la cuenta	**37 a 75**

1. **Antes del atraso**
   Habla con el servicer; la asesoría aprobada por el HUD es gratuita
   DÍA 0
2. **El servicer te busca**
   Contacto hasta el día 36 y opciones por escrito hasta el 45
   DÍAS 36 A 45
3. **Solicitud de ayuda**
   Pausa, plan de pagos o modificación, evaluados en 30 días
   30 DÍAS
4. **Protección**
   Ninguna ejecución antes de 120 días de atraso
   120 DÍAS
5. **Ejecución judicial**
   En Florida, de 8 a 14 meses sin oposición
   8 A 14 MESES

FREDDIE MAC, COSTOS DE REFINANCIAR · FREDDIE MAC PMMS DEL 24/09/2026 · 12 CFR 1024.41 · FLORIDA STATUTES 95.11, 501.1377 Y 702.06 · ESTIMACIÓN, NO COTIZACIÓN

En *resumen*

01 El **hard money** costó **10.45% + 2.1 puntos** en Florida a inicios de 2026: solo sirve con la salida definida.

02 **Construcción** en un cierre: cerca de 20% de pago inicial, score de 680 y 1 punto sobre la fija.

03 **Seller financing** sin licencia: **1 propiedad cada 12 meses**, *balloon* permitido; hasta 3, sin *balloon* y verificando el ingreso.

04 Evita el **contract for deed**, el **wraparound** y el "subject-to": la escritura o la deuda queda a nombre del vendedor.

05 **FHA, VA y USDA pueden asumirse**; en el VA, cualquier comprador calificado, con tarifa de **0.5%**.

06 Préstamo de familia: nota firmada e interés de al menos **4.25%, 4.61% o 5.22%** (octubre de 2026), según el plazo.

07 Los **bancos de portafolio** guardan el préstamo y hacen reglas propias; los bancos de relación con extranjeros trabajan así.

08 **Delayed financing:** ¿compraste al contado hace hasta 6 meses? Recuperas lo invertido en un refinanciamiento convencional.

09 El **escrow** se recalcula cada año: la cuota cambia aun con interés fijo.

10 El **PMI** se cancela solo en cerca de 11 años en el ejemplo; el MIP de la FHA con 3.5% de pago inicial no se cancela.

11 **Refinanciar** con 1 punto menos tarda de **37 a 75 meses** en compensar los costos en el ejemplo.

12 **Ninguna ejecución antes de 120 días**; en Florida el proceso es judicial y dura de **8 a 14 meses**.

> *Los caminos creativos existen y funcionan con las reglas correctas — y el financiamiento sigue pidiendo decisiones después de las llaves.*

CAPÍTULO DIEZ 10

El comprador *brasileño*

Estatus migratorio, dinero que viene de Brasil, LLC y los impuestos que entran en la cuenta

Todo lo que vimos hasta aquí vale para cualquier comprador. Para el brasileño, una pregunta viene antes que el score, el ingreso y el pago inicial: ¿cuál es tu estatus en Estados Unidos hoy? La ley prohíbe que el *lender* pese tu origen nacional, pero permite considerar el estatus migratorio. Por eso un lender exige green card y otro acepta visa de trabajo. Pregunta por escrito, antes de enviar documentos.

Lo que abre tu estatus

En 2026 la línea divisoria es la green card. El convencional acepta residente permanente y no permanente con autorización vigente, SSN o ITIN y presencia legal comprobada (capítulo 4). La FHA cerró para quien no es ciudadano ni residente permanente el 25 de mayo de 2025, y el USDA exige ciudadano, green card o *qualified alien*, categoría que incluye asilado y refugiado, pero no visa temporal (capítulo 5). La ayuda de pago inicial de los condados suele pedir residencia permanente (capítulo 6).

La visa tiene que estar vigente: muchos lenders piden plazo restante o prueba de la solicitud de renovación, cada uno con su propia vara. Y “abre” no es “aprueba”: crédito, ingreso y pago inicial siguen valiendo.

TU ESTATUS	LO QUE SUELE ABRIR	LO QUE CIERRA
Ciudadano o green card	Convencional, FHA, USDA, ayuda de pago inicial, non-QM, homestead	Nada por estatus
Visa de trabajo o EAD (H-1B, L-1, E-2, O-1, TN)	Convencional con visa vigente y SSN; non-QM	FHA, USDA, ayuda de condado, homestead
DACA	Non-QM; el convencional varía según el lender	FHA, USDA
Turista o ESTA, viviendo en Brasil	Foreign National y DSCR, 25% a 35% de pago inicial	Convencional y programas del gobierno
Solo ITIN, sin estatus regular	ITIN loan, 10% a 20% de pago inicial	Convencional y programas del gobierno

ITIN y SSN

El *Social Security Number* (SSN) viene, por regla, con la autorización de trabajo o el green card, y suele salir en las primeras semanas de quien llega con visa de trabajo. Quien no tiene derecho a él pide el ITIN (*Individual Taxpayer Identification Number*), número fiscal de nueve dígitos del IRS, el fisco estadounidense. La solicitud es el formulario W-7, por correo, en una oficina del IRS o por medio de un *Certifying Acceptance Agent*, que autentica el pasaporte en el acto. En 2026 el IRS tardaba cerca de 7 semanas — 9 a 11 en la temporada de impuestos o para quien lo pide desde el exterior. Empieza tres o cuatro meses antes de necesitarlo.

El ITIN abre cuenta bancaria, permite comenzar el crédito (capítulo 2) y Fannie Mae lo acepta en lugar del SSN, siempre que la presencia legal esté comprobada. No da autorización de trabajo,

estatus migratorio ni beneficio del Social Security. Para quien vive en Brasil y va a alquilar la propiedad, es indispensable: sin él, no se puede declarar el alquiler por el valor neto. El historial de Serasa puede aprovecharse mediante Nova Credit, pero solo con lenders socios.

Ingreso y patrimonio de Brasil

El ingreso de un empleador brasileño solo entra en el convencional después de aparecer en dos declaraciones de impuestos estadounidenses (capítulo 2). Hasta entonces, el puente es el non-QM, donde la carta del contador con dos años de ingreso suele valer (capítulos 7 y 8). Los documentos brasileños ayudan, traducidos: los talones de pago y la carteira de trabalho hacen el papel de la verificación de empleo; la declaración del IR con recibo muestra el historial; el DECORE y la carta del contador pasan a ser la carta de un CPA extranjero. El patrimonio en Brasil solo cuenta como pago inicial o reserva después de cambiarlo a dólares y depositarlo en EE. UU. — algunos programas para extranjeros aceptan reservas que se quedan en Brasil.

Traer el dinero

El cambio se cierra en un banco o casa de cambio autorizados por el Banco Central, con contrato y finalidad declarada. En 2026, la remesa a cuenta propia en el exterior o para compra de propiedad pagaba **IOF de 3.5%** — en un pago inicial de US$ 150,000, cerca de US$ 5,250, además del spread. La tasa de 1.1% vale para inversión financiera, no para propiedad;

confirma en el momento. La institución pide el origen del dinero: las dos últimas declaraciones del IR, contrato y estados de cuenta.

Del lado estadounidense, el lender quiere el dinero en cuenta a tu nombre, con dos estados de cuenta — los famosos 60 días —, y explicación para cualquier depósito superior a la mitad de tu ingreso mensual. Guarda el contrato de cambio y el comprobante de la transferencia: es el rastro del origen. El dinero en efectivo no sirve, y la ayuda de la familia entra como donación, con carta. En Brasil, la propiedad va en la declaración del IR, en Bens e Direitos, por el costo en reales; un patrimonio en el exterior de US$ 1 millón o más exige también la declaración al Banco Central, la DCBE.

> **LAS REGLAS CONTRA EL LAVADO NO APUNTAN A TI**
>
> Las órdenes de la FinCEN, la unidad antilavado del Tesoro estadounidense, apuntaban a la compra al contado hecha por empresa por encima de US$ 300,000 en Miami-Dade, Broward y Palm Beach; la regla federal que lo ampliaría a todo el país fue suspendida por la Justicia el 19 de marzo de 2026. La compra financiada por persona natural nunca estuvo en la mira. La *title company* sigue verificando quién eres, y el dinero en efectivo por encima de US$ 10,000 genera un aviso al fisco.

LLC o persona natural

La *LLC* (*Limited Liability Company*) es la duda de todo inversionista. La regla: convencional, FHA, VA y USDA exigen persona natural en el título y en la deuda. La LLC cabe en DSCR, Foreign National y portafolio, en general con tu garantía personal (capítulo 8). En Florida, abrirla cuesta US$ 125 y mantenerla, US$ 138.75 al año en 2026; desde agosto de 2026, las empresas estadounidenses están exentas del reporte de beneficiarios de la FinCEN.

¿Financiaste como persona natural y quieres pasar a la LLC después? Lee la cláusula *due-on-sale*, que permite al banco cobrar todo si la propiedad cambia de dueño: la ley federal protege la transferencia al cónyuge, a los hijos y al trust propio, no a la LLC. Fannie Mae autoriza al *servicer* a procesar la transferencia a una LLC controlada por ti, en préstamos comprados desde junio de 2016 — pídelo por escrito. Transferir sin avisar arriesga la deuda y el seguro.

Los impuestos que entran en la cuenta

Esto es el mapa de la conversación con tu contador, no la conversación. **Impuesto de la propiedad:** sin residencia permanente no hay homestead, así que pagas completo, con tope de reajuste de 10% al año (capítulo 2). **Alquiler de no residente:** 30% retenido en la fuente sobre el bruto — o, con la elección adjunta al formulario 1040-NR y el W-8ECI entregado al administrador, impuesto sobre el neto, declarando todos los años. **Venta:** el *FIRPTA* manda al comprador retener 15% del precio bruto cuando el vendedor es extranjero; cero si el comprador va a vivir allí y el precio no pasa de US$ 300,000, y 10% hasta US$ 1 millón en ese caso.

La **herencia** es el riesgo más escondido: el *estate tax* del no residente exime solo **US$ 60,000**, frente a US$ 15 millones de ciudadanos y residentes en 2026, con una tasa que llega a 40%. Conversación obligatoria con un abogado. En Brasil, el alquiler va al carnê-leão mes a mes, con crédito del impuesto federal estadounidense; el impuesto del condado no compensa. Y la Lei 14.754/2023 alcanza a la LLC: una empresa controlada en el exterior con más de 40% de ingreso pasivo — el alquiler cuenta — paga 15% al año sobre la utilidad, aun sin distribuir, salvo opción irrevocable por la transparencia.

Una hoja de ruta para cada perfil

Cuatro caminos que veo todos los meses, recordando que cada lender tiene su propia vara:

- **Llegó con H-1B o L-1.** SSN y cuenta en las primeras semanas, tarjeta garantizada en el mes cero, score a los 6 meses y convencional en 12 a 24 meses, con visa vigente. FHA, no.
- **Empresario con E-2.** Misma ruta de crédito, pero el ingreso de empresa propia pide dos años de declaraciones; el puente es el Bank Statement, después el refinanciamiento (capítulo 7).
- **Vive en Brasil.** Foreign National o DSCR ahora, con 25% a 35% de pago inicial e ITIN para el alquiler; al volverte residente, refinanciar en el convencional (capítulo 8).
- **Green card.** Acceso total: convencional, FHA, ayuda de pago inicial y homestead. Solo el crédito limita el plazo.

Desde cero, una compra financiada desde Brasil suele tardar de 3 a 4 meses — 5 a 6 si el ITIN tiene que salir antes. No es rápido; es una secuencia, y una secuencia se cumple.

ANTES DE FIRMAR, A DISTANCIA

Cuenta en banco estadounidense a tu nombre, abierta antes del cambio. Dirección en EE. UU. para correspondencia, que lenders y bancos suelen pedir. Firma a distancia: poder notarial hecho en Brasil, con apostilla y traducción, o notarización remota por video (*RON*) con notario de Florida, si el lender y la title company lo aceptan. Y seguro de segunda residencia o de arrendador, con inundación aparte: cotiza antes de ofertar.

MITOS E VERDADES

LO QUE MUCHA GENTE CREE	CÓMO FUNCIONA DE VERDAD
“El brasileño no consigue financiamiento en EE. UU.”	La nacionalidad no es criterio; el estatus sí — y hay camino para casi todos
“Sin SSN no hay manera”	El ITIN abre cuenta y crédito; Foreign National y DSCR prescinden del SSN
“Mando el dinero la víspera”	60 días en tu cuenta, con el rastro del cambio e IOF de 3.5%
“Compro con la LLC y financio en el convencional”	LLC solo en el non-QM; el convencional exige persona natural
“La herencia no es problema”	El estate tax del no residente exime solo US$ 60,000

Lo que abre cada estatus en 2026

Lo que cada estatus suele abrir en el crédito estadounidense, y cuatro números que conviene conocer antes de enviar el dinero.

CONVENCIONAL Y GOBIERNO	NON-QM
CIUDADANO O GREEN CARD Convencional, FHA, USDA, ayuda de pago inicial y homestead	**CIUDADANO O GREEN CARD** Disponible, pero rara vez necesario
VISA DE TRABAJO O EAD Solo el convencional, con visa vigente	**VISA DE TRABAJO O EAD** Bank Statement (capítulo 7) y DSCR (capítulo 8)
VIVIENDO EN BRASIL Ninguno	**VIVIENDO EN BRASIL** Foreign National y DSCR, 25% a 35% de pago inicial
SOLO ITIN, SIN ESTATUS Ninguno	**SOLO ITIN, SIN ESTATUS** ITIN loan, 10% a 20% de pago inicial

3.5%
IOF sobre la remesa para comprar la propiedad, en 2026

7 a 11 semanas
Plazo del IRS para emitir el ITIN; empieza 3 a 4 meses antes

60 días
Tiempo del dinero en tu cuenta estadounidense antes de la solicitud

US$ 60,000
Exención del estate tax del no residente, frente a US$ 15 millones del residente

FANNIE MAE B2-2-01 Y B2-2-02 · HUD MORTGAGEE LETTER 2025-09 · USDA RD, 18/03/2025 · 12 CFR 1002.6 · IRS (ITIN, FORM 706-NA) · DECRETOS DE IOF DE 2025 · ESTIMACIÓN, NO COTIZACIÓN

En *resumen*

01 La ley prohíbe pesar el **origen nacional**, pero permite considerar el **estatus migratorio**: por eso cada lender tiene su vara; pide la política por escrito.

02 En 2026 el divisor es la **green card**: la FHA cerró para no residentes permanentes el **25/05/2025**; el USDA exige ciudadano o *qualified alien*.

03 Una visa de trabajo vigente (H-1B, L-1, E-2, O-1, TN) aún abre el **convencional**, con SSN y presencia legal; DACA varía según el lender.

04 El **ITIN** es solo un número fiscal: formulario W-7, **7 a 11 semanas** en 2026, sin autorización de trabajo; abre cuenta y crédito.

05 Crédito desde cero: **6 meses** para el primer score, **12 a 24 meses** para 680 a 740; Nova Credit importa Serasa solo vía lenders socios.

06 El ingreso de Brasil solo entra en el convencional con **2 años declarados en el IR estadounidense**; en el non-QM, carta de contador con 2 años.

07 La remesa en 2026 paga **IOF de 3.5%**, con origen comprobado; en EE. UU., dinero a tu nombre, **60 días** en los estados de cuenta, nada en efectivo.

08 La compra **financiada por persona natural** nunca estuvo en las órdenes de la FinCEN; la regla federal de marzo de 2026 fue suspendida por la Justicia.

09 La **LLC** solo en DSCR, Foreign National y portafolio; cuesta US$ 125 abrirla y **US$ 138.75 al año** en Florida; BOI exento desde 2026.

10 Transferir a la LLC después: Fannie lo permite para una **LLC controlada por ti** (préstamos desde 2016), pero lee la cláusula *due-on-sale*.

11 Sin homestead el impuesto viene completo; el alquiler de no residente paga **30% del bruto** o el neto por elección; el **FIRPTA** retiene 15% en la venta.

12 El **estate tax** del no residente exime solo **US$ 60,000**; en Brasil, carnê-leão, ganancia de capital y la **Lei 14.754/2023** para la LLC — con tu CPA.

> *Lo que decide tu financiamiento no es ser brasileño, es el estatus de hoy — y para casi todo estatus existe un camino, en el orden correcto.*

El próximo paso es una conversación, no una corazonada

Si hice bien mi trabajo, terminas este libro con una sensación distinta a la que tenías en la primera página. Financiar en Estados Unidos no es fácil, pero **se puede conocer**: cada regla tiene un motivo, cada número tiene una cuenta, y cada perfil de comprador tiene al menos una puerta.

El mapa completo cabe en un párrafo. Con SSN, ingresos comprobados y crédito, el camino es el convencional o la FHA, con ayuda para el pago inicial si tus ingresos caben en los límites. Con ingresos reales que no aparecen en el talón de pago, está el *Bank Statement* y los demás del capítulo 7. Con ITIN, el préstamo con ITIN. Viviendo en Brasil, el *Foreign National* y el DSCR. Y casi todos llevan, con el tiempo, al más barato de todos: refinanciar al convencional cuando la documentación lo permita.

Tus próximos noventa días

1. **Semana 1 — consulta tu crédito** en los tres burós y corrige lo que esté mal. ¿Sin historial? Abre hoy la tarjeta garantizada: el reloj de los seis meses empieza ahora.
2. **Semanas 1 y 2 — reúne los documentos** del capítulo 3. Si vives en Brasil: carta del banco, traducciones y el dinero ya en tu cuenta estadounidense.
3. **Semana 2 — define tu número:** la cuota completa, con impuesto, seguro y asociación, que cabe en tu mes sin ahogarte (capítulo 2).
4. **Semanas 3 y 4 — habla con dos o tres lenders,** uno de ellos de non-QM si es tu caso. Verifica el NMLS y compara los Loan Estimates.
5. **Semanas 4 a 6 — preaprobación en mano.** Solo entonces empieza a visitar casas.
6. **Semanas 6 a 12 — del contrato a las llaves:** fija la tasa, haz las inspecciones, lee el Closing Disclosure y confirma por teléfono cualquier cuenta de transferencia.

Y una lección para guardar: cuando un lender diga no, pide el motivo por escrito — la ley le da treinta días para eso. Un no por DTI tiene una salida, un no por documentación tiene otra, un no por estatus tiene una tercera. Ninguna de ellas es rendirse.

Bruno Miguel
INVERSIONISTA INMOBILIARIO

MAPA RÁPIDO

¿Cuál camino *es el tuyo?*

Todo perfil de comprador tiene al menos una puerta.
Encuentra la tuya y ve directo al capítulo.

Ciudadano o green card Convencional, FHA, VA, USDA y ayuda para el pago inicial CAPÍTULOS 4 A 6	**Visa de trabajo o EAD** Convencional con visa vigente, o non-QM CAPÍTULOS 4 Y 7
Independiente o empresario Bank Statement, P&L, 1099 o patrimonio CAPÍTULO 7	**Trabajas con ITIN** ITIN loan, con 10% a 20% de pago inicial CAPÍTULO 8
Vives en Brasil Foreign National o DSCR, con 25% a 35% de pago inicial CAPÍTULO 8	**Ya tienes propiedad** Refinanciar, quitar el PMI o recuperar la compra al contado CAPÍTULO 9

Del inglés a *tu decisión*

30-year fixed
Hipoteca de 30 años con interés fijo del primer al último mes; el estándar estadounidense.

Adjustable-rate mortgage (ARM)
Tasa fija por 3 a 10 años y luego ajustable, con topes por ajuste y totales.

Appraisal
Informe del tasador independiente; el préstamo se calcula sobre el menor entre precio y avalúo.

Appraisal gap
Diferencia entre el precio pactado y un avalúo menor; sale de tu bolsillo o se renegocia.

APR
Costo anual total del crédito, con interés, puntos y cargos; el parámetro para comparar propuestas.

Asset depletion
Patrimonio líquido dividido entre 60 y 360 meses para convertirlo en ingreso calificable.

Assumable mortgage
Hipoteca que el comprador asume del vendedor, con tasa y plazo originales; FHA y VA lo permiten.

Bank statement loan
Préstamo non-QM que calcula el ingreso con 12 o 24 meses de depósitos bancarios.

Buydown
Reducción temporal de la tasa pagada por vendedor o constructora; calificas con la tasa completa.

Cash to close
Todo el dinero que llevas al cierre: pago inicial, costos y prepagados, menos créditos recibidos.

CFPB
Consumer Financial Protection Bureau: organismo federal que redacta y supervisa las reglas del crédito.

Closing Disclosure
Formulario final con todos los costos, recibido 3 días hábiles antes de la firma.

Conforming loan
Préstamo dentro de las reglas y del límite anual de la FHFA: US$ 832,750 en 2026.

Contract for deed
Venta en que el vendedor conserva la escritura hasta el pago total; riesgosa para quien compra.

Delayed financing
Regla de Fannie Mae que permite financiar, dentro de 6 meses, una compra hecha al contado.

Doc stamps
Impuesto estatal de Florida: 0.70% sobre la escritura y 0.35% sobre el pagaré de la hipoteca.

Dodd-Frank Act
Ley de 2010 que creó el CFPB y obligó al lender a verificar la capacidad de pago.

Down payment assistance (DPA)
Ayuda para el pago inicial, casi siempre una segunda hipoteca a interés cero.

DSCR
Alquiler dividido entre la cuota completa; califica la propiedad de inversión, no el ingreso personal.

DTI
Deudas mensuales divididas entre el ingreso bruto mensual; el tope varía según el programa.

Due-on-sale
Cláusula que permite al banco cobrar el saldo completo si la propiedad cambia de dueño.

Escrow account
Cuenta del servicer que recibe la parte de la cuota destinada a impuesto y seguro.

Estate tax
Impuesto federal sobre herencias; el no residente tiene una exención de solo US$ 60,000.

Fannie Mae / Freddie Mac
Empresas bajo tutela federal que compran hipotecas a los bancos y las revenden a inversionistas.

FHA loan
Hipoteca con seguro federal y 3.5% de pago inicial; solo ciudadanos y green card desde 2025.

FICO Score
Puntaje de crédito de 300 a 850; en hipotecas vale el score intermedio de tres burós.

FIRPTA
Ley que obliga a retener 15% del precio cuando quien vende la propiedad es extranjero.

Forbearance
Pausa o reducción temporal de la cuota, acordada con el servicer en un momento difícil.

Foreign National loan
Préstamo non-QM para quien vive fuera de EE. UU., sin SSN ni crédito estadounidense.

Gift letter
Carta del familiar donante que declara que el dinero del pago inicial no se devuelve.

Hard money
Préstamo privado y corto, garantizado por la propiedad, caro y siempre con salida planificada.

HELOC
Línea de crédito garantizada por la casa, que se usa según la necesidad.

Homestead exemption
Exención del impuesto de la residencia permanente en Florida: US$ 51,411 en 2026.

ITIN
Número fiscal del IRS para quien no puede tener SSN; no da estatus ni permiso de trabajo.

ITIN loan
Préstamo non-QM para quien vive en EE. UU. y declara impuestos con ITIN hace dos años.

Jumbo loan
Préstamo por encima del límite conforming; cada lender define sus propias reglas.

LLC
Sociedad de responsabilidad limitada; aceptada como compradora en DSCR, Foreign National y portafolio.

LLPA
Recargo de Fannie Mae y Freddie Mac por score y pago inicial, incluido en el interés.

Loan Estimate
Propuesta estandarizada de 3 páginas, entregada dentro de 3 días hábiles tras la solicitud.

LTV

Parte financiada: préstamo dividido entre el menor entre precio y avalúo.

MIP

Seguro de la FHA: 1.75% en la firma y 0.55% al año; con menos de 10% de pago inicial, dura toda la vida.

NMLS

Registro nacional de originadores de crédito; todo loan officer tiene un número consultable.

Non-QM

Financiamiento fuera del molde QM; legal, más caro y aun así obligado a verificar el ingreso.

P&L loan

Préstamo non-QM que usa el estado de resultados firmado por un contador como prueba de ingreso.

PITIA

Amortización, interés, impuesto, seguros y cuota de asociación: la cuota completa.

PMI

Seguro del convencional con menos de 20% de pago inicial; se cancela al 80% y al 78%.

Pre-approval

Carta del lender tras analizar documentos y crédito; es la que acompaña la oferta.

Prepayment penalty

Multa por pago anticipado; prohibida en non-QM residencial, común en DSCR.

Qualified Mortgage (QM)

Financiamiento sin trampas, definido por ley, que da protección jurídica al lender.

Rate lock

Fijación de la tasa por 30, 45 o 60 días hasta el cierre.

Refinance

Cambiar la hipoteca por otra, para bajar la tasa o retirar parte del patrimonio.

Reserves

Meses de cuota completa que sobran en la cuenta después del cierre.

Seasoning

Tiempo que el dinero debe estar en tu cuenta, unos 60 días, para contar.

Seller financing

El propio vendedor financia la compra, con pagaré e hipoteca registrados.

Servicer

Quien recibe las cuotas y administra la hipoteca; puede cambiar durante el contrato.

Title insurance

Seguro contra defectos en el título de la propiedad, con precio regulado por el estado de Florida.

Underwriting

Análisis final del lender sobre ingreso, crédito, propiedad y documentos.

USDA loan

Financiamiento federal sin pago inicial, para zona rural elegible e ingresos limitados.

VA loan

Financiamiento sin pago inicial para quien sirvió en las Fuerzas Armadas estadounidenses.

Wind mitigation

Informe de las protecciones de la casa contra el viento, que reduce el seguro en Florida.

De dónde sale cada *número de este libro*

Todo lo que aparece aquí fue verificado en la fuente oficial en **septiembre de 2026**. La estructura de las leyes casi no cambia; los límites de préstamo, los límites de ingresos y las exenciones cambian cada año; las tasas, el seguro y la disponibilidad de los programas de ayuda cambian cada semana. El libro separa siempre **ley**, **reglas de los programas** y **política de cada lender**: las dos primeras aparecen con número; la tercera, como rango de mercado.

Dónde verificar

CFPB
Reglas del crédito y el Loan Estimate explicado — consumerfinance.gov

NMLS Consumer Access
Licencia de cualquier originador — nmlsconsumeraccess.org

Fannie Mae y FHFA
Reglas del convencional y límites del año — selling-guide.fanniemae.com y fhfa.gov

HUD, VA y USDA
FHA, VA y USDA: límites, tarifas y elegibilidad — hud.gov, va.gov y rd.usda.gov

Florida Housing
Ayuda para el pago inicial y Hometown Heroes — floridahousing.org

Estado de Florida
Leyes, impuestos y licencias de lenders — leg.state.fl.us, floridarevenue.com y flofr.gov

IRS
ITIN, FIRPTA, alquiler de no residente y herencia — irs.gov

Banco Central y Receita
Cambio, IOF y bienes en el exterior — bcb.gov.br y gov.br/receitafederal

Capítulo por capítulo

1 · Por qué existen tantas reglas. FCIC, informe final (enero de 2011) · FRED, índices Case-Shiller · RealtyTrac, 2010 · MBA, National Delinquency Survey (2010 y 2.º trimestre de 2026) · FDIC, Crisis and Response · NAHB y NY Fed, 2.º trimestre de 2026 · Dodd-Frank Act (Pub. L. 111-203), Títulos X y XIV · 15 U.S.C. 1639b y 1639c · Urban Institute, julio de 2026 · Freddie Mac PMMS del 24/09/2026 · American Banker, 10/07/2026

2 · Los números que deciden. Fannie Mae Selling Guide B3-3, B3-4, B3-5 y B3-6 · FHFA, modelos de score (2026) · myFICO y Experian · NAR, Profile of Home Buyers and Sellers 2025 · Florida Statutes 193.155, 193.1554 y 196.031 · Florida OIR y guías de seguro por condado (2026) · Fannie Mae, reconsideración de valor · Freddie Mac PMMS del 24/09/2026

3 · De la preaprobación a las llaves. CFPB, explicativos del Loan Estimate y del Closing Disclosure · 12 CFR 1026.19 · ICE, Origination Insight Report de marzo de 2026 · FEMA, NFIP · Florida Statutes 199.133 y 201.08 · Fla. Admin. Code 69O-186.003 · Fannie Mae B3-4.1-02 · HUD Handbook 4000.1 · NAR, acuerdo de 2024 · FBI IC3, informe de 2025

4 · El convencional y el jumbo. FHFA, límites de 2026 · Fannie Mae Selling Guide B2-2, B3-5.1, B3-6, B5-6, B7-1, B7-3 y B4-2 · Fannie Mae Lender Letters LL-2026-03 y LL-2026-06 · Freddie Mac, Home Possible · Homeowners Protection Act · Freddie Mac PMMS y MBA, septiembre de 2026 · Florida Statutes 553.899 y 718.112 · guías de mercado de 2026 sobre PMI, LLPAs y jumbo

5 · FHA, VA y USDA. HUD Handbook 4000.1 · HUD Mortgagee Letters 2023-05, 2024-13, 2025-09 y 2025-23 · Urban Institute, julio de 2026 · ORRA, agosto de 2026 · VA, funding fee y límites · USDA Rural Development, boletín del 18/03/2025, mapa y límites de 2026 · 8 U.S.C. 1641

6 · Ayuda para el pago inicial. Florida Housing Finance Corporation, programas y límites de 2026 · Orange County, City of Orlando, Osceola, Seminole, Polk, Hillsborough, Miami-Dade, Broward y Palm Beach · Bank of America, Wells Fargo, TD Bank y Chase (2026) · Regulation B, regla del 22/04/2026 · Lennar, oferta del 21 al 27/09/2026 · Bankrate y CUNY sobre incentivos de constructoras · Congress.gov · HUD, Good Neighbor Next Door

7 · Cuando el banco dice que no. 12 CFR 1026.3 y 1026.43 · HousingWire, 16/09/2026 · American Banker, 31/08/2026 · Defy Mortgage, 21/09/2026, y Mbanc, 17/04/2026 · Griffin Funding, Bank Statement · A&D Mortgage, guía non-QM · Angel Oak y Deephaven, programas de 2026 · JVM Lending, asset depletion · NMLS Consumer Access

8 · ITIN, Foreign National y DSCR. IRS, ITIN · Fannie Mae B2-2-01 y B2-2-02 · ITIN Lending, agosto de 2026 · A&D Mortgage y Angel Oak, ITIN y Foreign National · Defy Mortgage y HomeAbroad, septiembre de 2026 · BB Americas y Bradesco Bank · Griffin Funding y JVM Lending, DSCR · guías de DSCR de temporada (2026) · Florida Statutes 697.06 · 12 CFR 1026.3

9 · Caminos creativos y el después. PrivateLenderLink, Florida (2026) · 12 CFR 1026.36(a) · Florida Statutes 95.11, 199.133, 201.08, 501.1377, 697.06 y 702.06 · CFPB, contract for deed (2024) · 12 U.S.C. 1701j-3 · VA y HUD, asunciones · IRS, Rev. Rul. 2026-19 · Fannie Mae B2-1.3-03 · 12 CFR 1024.17 y 1024.41 · Freddie Mac, costos de refinanciar

10 · El comprador brasileño. Fannie Mae B2-2-01, B2-2-02, B3-3.2-02 y Servicing Guide D1-4.1-02 · HUD Mortgagee Letter 2025-09 · USDA RD, 18/03/2025 · IRS: ITIN, 1040-NR, W-8ECI, FIRPTA y Form 706-NA · FinCEN: GTOs, regla de 2026 y BOI · Sunbiz 2026 · Decretos de IOF de 2025 · Banco Central, DCBE · Receita Federal, Perguntas e Respostas IRPF 2026 · Lei 14.754/2023

> **SI ALGO AQUÍ DIFIERE DE LA FUENTE OFICIAL**
>
> La fuente oficial manda, siempre. ¿Encontraste una diferencia? Avisa al autor: la corrección entra en la próxima edición.

Bruno Miguel

- **Inversionista inmobiliario**
- **Ex-Mortgage Loan Originator licenciado en Florida**
- **Especialista en contratos por la Harvard University**

Conoce el financiamiento estadounidense desde los dos lados de la mesa: el de quien invierte y el de quien arma el préstamo, papel que ejerció como originador licenciado en Florida.

Escribió este libro para el brasileño que llega al crédito estadounidense oyendo que "el extranjero no obtiene financiamiento" y que "sin SSN no hay manera". La respuesta está en el título. Casi siempre, la diferencia entre el "no" y el "sí" es información: saber qué programa sirve para tu perfil, qué documento reunir y qué pregunta hacerle al banco.

La formación en contratos ayuda a leer lo que casi nadie lee antes de firmar: el pagaré, la hipoteca y las cláusulas que deciden el costo real de un préstamo de treinta años.

Contenido recopilado en septiembre de 2026. Las leyes, tasas y valores cambian: confirma en la fuente oficial antes de decidir. Ver la sección Fuentes.

Financiar

sí es posible

BRUNO MIGUEL