

UNA GUÍA GRATUITA DE ANTONIO RUBIO · TU CASA

La Guía Completa para Compradores de Primera Vivienda

Préstamos, pago inicial, inspecciones y negociación — todo lo necesario antes de hacer una oferta.



ANTONIO RUBIO

Agente de Bienes Raíces Bilingüe en Yuba-Sutter · Better Homes Realty

CalDRE #01472558 · Con licencia desde 2005

(530) 870-1063 · antoniorubiotucasa.com

We speak English too.

ANTES DE EMPEZAR A LEER

Una Nota de Antonio

Comprar su primera casa es una de las decisiones financieras más importantes de su vida — y casi todo lo que determina si sale bien no tiene nada que ver con la suerte. Depende de saber qué preguntas hacer, en qué orden y antes de qué fecha límite.

Esta guía cubre todo lo que un comprador primerizo realmente necesita: qué hacer antes de empezar a buscar, los programas de préstamo que permiten a la mayoría comprar con mucho menos del 20% de pago inicial, la lista de la inspección, cómo negociar y los errores que más afectan a los primerizos. Nada de lo que aparece aquí reemplaza el consejo de un prestamista, inspector o abogado con licencia para su situación particular — piense en esto como la conversación que tendríamos tomando un café antes de escribir una oferta.

— Antonio Rubio, CalDRE #01472558

CONTENIDO

Lo Que Encontrará Aquí

Toque cualquier línea para ir directamente a esa sección.

1	<u>Seis Cosas que Hacer Antes de Empezar a Buscar</u>
2	<u>Entienda sus Opciones de Préstamo</u>
3	<u>Sí Existe Ayuda para el Pago Inicial y los Costos de Cierre</u>
4	<u>Cómo Leer el Mercado — Tres Números que Importan</u>
5	<u>Qué Cubre Realmente una Inspección de la Vivienda</u>
6	<u>Cómo Negociar su Primera Oferta</u>
7	<u>Errores que Cometen los Compradores Primerizos</u>
8	<u>Lo que Hace Diferente Comprar Casa en California</u>
9	<u>Preguntas Frecuentes — Las 10 Más Comunes</u>
10	<u>Verifique Todo Esto Usted Mismo</u>

1. Seis Cosas que Hacer Antes de Empezar a Buscar

Hacerlas en este orden le ahorra meses de frustración después.

- **Revise su crédito, con tiempo** — Revíselo varios meses antes de la fecha en que piensa comprar. Los errores son comunes y toman tiempo en corregirse, y cambios pequeños en el puntaje mueven su tasa más de lo que la gente espera.
- **Conozca su verdadero pago mensual** — No solo la hipoteca — también los impuestos, el seguro y las cuotas de la asociación de propietarios (HOA) si las hay. Compare ese total con lo que paga hoy de renta. Esa comparación es la verdadera decisión.
- **Ahorre más allá del pago inicial** — Los costos de cierre normalmente son del 2 al 5% del precio, además de inspecciones, la mudanza y las primeras reparaciones. Los programas de ayuda pueden cubrir parte (vea el Capítulo 3).
- **Reúna sus documentos** — Dos años de declaraciones de impuestos, talones de pago recientes, estados de cuenta bancarios e identificación. Si trabaja por cuenta propia o de forma temporal, esto importa más, no menos.
- **No abra créditos nuevos** — Nada de carros, tarjetas de crédito ni compras grandes financiadas entre la preaprobación y el cierre. Esto arruina más préstamos que casi cualquier otra cosa.
- **Separe lo necesario de lo deseado** — Escriba ambas listas antes de visitar cualquier casa. Es la defensa más confiable contra enamorarse de una casa que en realidad no le queda a su vida.

2. Entienda sus Opciones de Préstamo

El mito más grande de este negocio es que usted necesita el 20% de pago inicial. Para la mayoría de los compradores primerizos, no es así.

Programa	Pago Inicial	Ideal Para	Notas Importantes
VA	\$0	Veteranos y militares activos	Sin seguro hipotecario mensual. Normalmente aplica una cuota única de financiamiento que a menudo se puede incluir en el préstamo.
USDA Rural	\$0	Compradores rurales y de pueblos pequeños	La propiedad debe estar en una zona elegible de USDA — califica más territorio del que la gente supone. Aplican límites de ingreso familiar.
FHA	3.5%	Perfiles de crédito flexibles	3.5% de pago inicial con puntaje de 580 o más, o 10% para puntajes entre 500 y 579. Se permiten fondos de regalo de la familia.
Convencional	Desde ~3%	Perfiles de crédito más sólidos	El seguro hipotecario privado (PMI) normalmente se puede quitar al acumular capital. A menudo es la opción más barata a largo plazo si califica.

La elegibilidad, las tasas, los límites y los fondos de los programas los establecen los prestamistas y las agencias de gobierno, cambian con regularidad y varían por condado y por prestatario. Nada de lo anterior es un compromiso de prestar ni una garantía de que usted calificará — un prestamista con licencia confirma qué aplica realmente en su caso.

3. Sí Existe Ayuda para el Pago Inicial y los Costos de Cierre

Puede que no necesite ahorrar todo usted solo. California tiene programas de ayuda para el pago inicial y los costos de cierre que se pueden combinar con un préstamo FHA, VA o USDA. CalHFA MyHome, el préstamo de apreciación compartida Dream For All de CalHFA, y GSFA Platinum son los más conocidos, y un prestamista participante de California le puede decir en una sola conversación para cuál califica. Dos cosas que conviene saber desde el principio: Dream For All abre en rondas limitadas de vales y no todo el año, y GSFA Platinum no está limitado a compradores primerizos.

Dos cosas que la gente entiende mal constantemente

- Los fondos de estos programas se abren y se cierran. Confirme siempre el estado actual con un prestamista participante antes de confiar en una cifra que leyó en internet.
- “Comprador de primera vivienda” normalmente solo significa que usted no ha sido dueño de una casa en los últimos tres años, así que muchos dueños anteriores vuelven a calificar sin darse cuenta.

- **Asesoría de vivienda gratuita aprobada por HUD** — Disponible en todo el país, incluyendo asesores bilingües en muchas áreas, a través del buscador de asesores de la Oficina de Protección Financiera del Consumidor (CFPB) y los directorios estatales de HUD.
- **NAHREP** — La Asociación Nacional de Profesionales Hispanos de Bienes Raíces publica cada año un informe sobre el estado de la propiedad de vivienda hispana y un marco de creación de patrimonio dirigido a compradores de primera generación.

Su Ruta Como Comprador Primerizo

1	Consulta Gratuita Sus ingresos, sus ahorros y su calendario — y una respuesta honesta sobre si este es su momento.
2	Hable con un Prestamista Aquí es donde adivinar se convierte en saber. Descubre su presupuesto real y qué programas le quedan.
3	Obtenga su Preaprobación La carta que hace creíble su oferta. Sin ella, la mayoría de los vendedores no lo toman en serio.
4	Busque y Visite Casas Alertas según lo que usted realmente quiere, y alguien que le señale el techo, no solo la pintura.
5	Escriba la Oferta El precio es solo un término. Las contingencias, los plazos y los créditos son donde de verdad se ganan los tratos.
6	Inspecciones Inspección, avalúo y declaraciones, leídos en conjunto — y renegociados si aparece algo serio.
7	Préstamo y Plica Alguien persiguiendo al prestamista, a la plica y al título para que se cumplan los plazos y nada lo sorprenda.
8	Cierre y Múdese Recorrido final, firma, desembolso y registro. Después, las llaves son suyas.

4. Cómo Leer el Mercado — Tres Números que Importan

Días en el Mercado

Cuánto tiempo pasan las casas en venta antes de entrar en contrato — la señal más clara de la urgencia del mercado. Si el número baja, los compradores están compitiendo; si sube, los vendedores están esperando y hay más espacio para negociar.

Meses de Inventario

Cuánto tardaría en venderse cada casa listada al ritmo actual. Menos de unos 4 meses generalmente favorece a los vendedores, de 4 a 6 meses es más o menos equilibrado, y más de 6 meses generalmente favorece a los compradores.

Las Tasas y el Pago Mensual

El precio se lleva los titulares, pero el pago mensual es con lo que usted vive todos los meses, y las tasas lo mueven más de lo que la gente espera. La verdadera pregunta no es “¿es buen momento para comprar?” en abstracto — es cuánto le cuesta al mes una casa específica comparado con lo que paga hoy de renta.

5. Qué Cubre Realmente una Inspección de la Vivienda

Una casa puede verse perfecta en una visita y aún así esconder problemas que cuestan miles de dólares después del cierre. El costo promedio ronda unos cientos de dólares; saltarse la inspección para ahorrar ese dinero suele ser un error en la compra más grande que la mayoría de las familias hace en su vida.

- **Techo y ático** — Estado de la estructura del techo, manchas por goteras, armazón estructural, ventilación y aislamiento.
- **Cimientos y estructura** — Elementos que cargan peso, grietas visibles y señales de asentamiento o movimiento.
- **Nivelación y drenaje** — El terreno debe inclinarse hacia afuera de la casa. El agua estancada cerca de los cimientos anticipa problemas de humedad más adelante.
- **Electricidad y plomería** — Estado del panel, cableado visible, líneas de suministro, fugas, corrosión y materiales obsoletos.
- **Clima e interiores** — Edad y funcionamiento de la calefacción y el aire acondicionado, además de puertas, ventanas, pisos y señales de filtraciones o plagas anteriores.

Vale la pena recordar

- Una inspección no es lo mismo que un avalúo. El evaluador estima el valor de mercado; el inspector evalúa la condición física. Usted necesita las dos cosas.
- Las inspecciones estándar generalmente no analizan moho, asbesto, radón ni la calidad del agua — pregunte por ordenar esas pruebas por separado si hace falta.
- Asista a la inspección si puede. Le permite hacer preguntas en el momento, no solo leerlas en un informe.
- Hasta la construcción nueva puede tener defectos. “Nueva” no sustituye a una inspección.

6. Cómo Negociar su Primera Oferta

- **Conozca primero su mercado** — Una oferta demasiado baja en un mercado de vendedores puede ofender; una oferta demasiado cautelosa en un mercado de compradores deja dinero sobre la mesa. Base su número en ventas comparables.
- **Lea los días en el mercado como ventaja** — Una casa listada hace una semana es una conversación distinta a una que lleva más de 60 días y ya bajó de precio.
- **Evite el número redondo** — Una oferta basada en comparables reales se ve calculada y se toma más en serio que una cifra obviamente redonda.
- **Presente su preaprobación de entrada** — Una carta de preaprobación sólida y verificada suele ser lo más convincente de todo su paquete de oferta.
- **Negocie el trato completo, no solo el precio** — Una reducción de tasa pagada por el vendedor o costos de cierre cubiertos por él pueden valerle más cada mes que una rebaja equivalente en el precio.

- **Use la inspección como segunda negociación** — Los hallazgos importantes justifican créditos por reparaciones o un ajuste adicional al precio — lleve cotizaciones de contratistas para respaldar lo que pide.
- **Fije un límite para retirarse y resételo** — Un comprador con un máximo claro negocia desde la fuerza. Un comprador enamorado emocionalmente de una sola casa negocia desde la debilidad.

7. Errores que Cometen los Compradores Primerizos

- **Saltarse la preaprobación** — Visitar casas sin ella desperdicia su tiempo y debilita cada oferta que haga.
- **Suponer que necesita el 20% de pago inicial** — La mayoría de los compradores primerizos dan mucho menos, y varios programas permiten entre 0 y 3.5%.
- **Calcular por debajo el costo total de ser dueño** — Impuestos, seguro, mantenimiento y las reparaciones inevitables del primer año suman bastante más que el pago de la hipoteca.
- **Abrir crédito nuevo antes del cierre** — Un carro nuevo o una tarjeta de crédito entre la preaprobación y el cierre puede tumbar el financiamiento por completo.
- **Renunciar a la inspección o apurarla** — Es el paso diseñado para protegerlo de los costos ocultos más grandes de la compra.
- **Enamorarse antes de revisar los números** — La parte fácil de comprar una casa es quererla. La difícil es confirmar que cabe en su presupuesto.
- **No explorar los programas de ayuda** — Muchos compradores que sí califican nunca preguntan, y simplemente suponen que no califican.
- **Aceptar la primera cotización de tasa** — Las tasas y las cuotas varían de forma importante entre prestamistas — vale la pena comparar más de uno.

8. Lo que Hace Diferente Comprar Casa en California

Casi todos los consejos sobre comprar casa que encuentra en internet están escritos para todo el país. California funciona con sus propias reglas, y varias de ellas cambian lo que usted debe esperar al momento del cierre aquí en Yuba-Sutter.

Su impuesto predial se basa en lo que usted pagó

Bajo la Proposición 13, la casa se vuelve a tasar cuando cambia de dueño, así que su recibo de impuestos se calcula sobre el precio que usted pagó — no sobre el recibo más viejo y más bajo del vendedor. Presupueste aproximadamente entre 1.1% y 1.25% del precio de compra al año en propiedades de los condados de Yuba y Sutter, incluyendo los bonos aprobados por los votantes. Pida la tasa exacta por dirección antes de hacer su oferta, porque cambia según el área tributaria.

El recibo suplementario del que nadie le avisa

Como esa nueva tasación ocurre después del cierre, el condado le manda un recibo suplementario aparte, una sola vez, semanas o meses después, cubriendo la diferencia entre la tasación del vendedor y la suya. No está incluido en su cuenta de plica y su prestamista no lo va a pagar por usted. Sorprende a más compradores primerizos en California que cualquier otro costo — aparte ese dinero el mismo día que cierre.

Mello-Roos y contribuciones especiales

Los fraccionamientos nuevos — Plumas Lake es el ejemplo más claro en nuestra zona — están dentro de Distritos de Instalaciones Comunitarias que agregan un cargo Mello-Roos encima del predial normal, para pagar las calles, las escuelas y la infraestructura que hicieron posible el vecindario. Se fija por lote, así que dos casas de la misma calle pueden diferir. Revise la dirección exacta, nunca la zona en general.

La zona de inundación es una pregunta seria en Yuba-Sutter

Nuestra región está detrás de bordos, cerca de donde se juntan los ríos Feather, Yuba y Bear. La designación de zona de inundación cambia lote por lote y determina tanto el costo del seguro como si un prestamista va a financiar la casa. Pida la determinación por dirección desde el principio de su periodo de contingencias, y consiga una cotización real de seguro antes de quitar contingencias — no después.

El paquete de divulgaciones de California es el más estricto del país

- **Declaración de Divulgación del Vendedor (TDS)** — La declaración obligatoria del vendedor sobre la condición de la propiedad y los defectos que conoce. Se requiere en casi toda reventa residencial.
- **Divulgación de Peligros Naturales (NHD)** — Un reporte aparte que le dice si la propiedad está en zona de inundación, de incendio, de falla sísmica o de inundación por presa.
- **Cuestionario de la Propiedad (SPQ)** — El cuestionario más largo: reparaciones, reclamos de seguro, trabajos sin permiso, disputas con vecinos.
- **Y varios más** — Las casas construidas antes de 1978 llevan la divulgación federal de pintura con plomo. El vendedor también debe entregar el aviso estatal de la Ley de Megan y divulgar si hubo una muerte en la propiedad en los últimos tres años. Lea cada página dentro de su periodo de contingencias — la ventana para actuar es corta.

Dos costumbres más de California que conviene conocer

- En California se cierra por medio de plica (escrow), no por medio de un abogado: una compañía de plica neutral guarda el dinero y el seguro de título protege su propiedad.
- El contrato estándar de California corre las contingencias de inspección, avalúo y préstamo por 17 días, salvo que negocie otra cosa. Ese reloj empieza al aceptarse la oferta, así que consiga a su inspector antes de escribir la oferta.

Resumen de reglas de California vigentes en 2026. Las tasas, los requisitos de divulgación y los términos del contrato cambian. Confirme los detalles de su compra con su agente, la compañía de plica y un contador.

9. Preguntas Frecuentes — Las 10 Más Comunes

¿De verdad puedo comprar sin pago inicial?

A veces sí. Los préstamos VA permiten cero pago inicial para veteranos elegibles, militares en servicio activo y cónyuges sobrevivientes que califiquen. Los préstamos rurales USDA permiten cero pago inicial para compradores que califiquen en zonas elegibles — califica más territorio del que la gente cree.

¿Cuánto necesito para un préstamo FHA?

Generalmente 3.5% de pago inicial con un puntaje de crédito de 580 o más, o 10% para puntajes entre 500 y 579. FHA también permite fondos de regalo de la familia.

¿Qué puntaje de crédito necesito?

Depende del programa, y los prestamistas agregan sus propios requisitos encima. Revise su crédito con un prestamista y entérese en una sola conversación en lugar de adivinar.

¿Tengo que ser comprador primerizo para recibir ayuda?

Muchas veces no. La mayoría de los programas lo definen como no haber sido dueño de una casa en los últimos tres años, así que muchos dueños anteriores vuelven a calificar.

¿Qué son los costos de cierre y quién los paga?

Cuotas del prestamista, avalúo, título, plica, registro e impuestos y seguros pagados por adelantado. Para un comprador normalmente son entre el 2 y el 5% del precio. Un crédito negociado del vendedor a veces puede cubrir una parte.

¿Qué es el depósito de buena fe y puedo perderlo?

Es un depósito de buena fe que entra a la plica cuando aceptan su oferta, y se acredita a su compra en el cierre. Si cancela dentro de las contingencias de su contrato, generalmente se le devuelve; si se retira fuera de ellas, puede estar en riesgo.

¿Cuánto tiempo toma todo el proceso?

Una vez aceptada la oferta, una compra financiada normalmente cierra en unos 30 a 45 días. Encontrar la casa correcta es la parte impredecible.

¿Necesito preaprobación antes de buscar?

En la práctica, sí. Le dice cuál es su presupuesto real y hace creíble su oferta.

¿Cuánto cuesta trabajar con un agente de compradores?

La compensación es negociable y se acuerda por escrito antes de que comience la representación.

¿Es diferente comprar una propiedad de inversión?

Sí — pago inicial más grande y condiciones de préstamo distintas. Vea la guía complementaria sobre Segunda Vivienda y Propiedades de Inversión.

RECURSOS VERIFICADOS

Verifique Todo Esto Usted Mismo

Cada programa mencionado en esta guía es real, está funcionando actualmente y lo maneja la agencia que aparece abajo. Estos enlaces van a la fuente oficial — no a mí, ni a un formulario. Verificado en septiembre de 2026.

CalHFA — MyHome y Dream For All www.calhfa.ca.gov/homeownership/programs/index.htm

Ayuda GSFA Platinum www.gsfahome.org/programs/dpa/platinum.shtml

Asesor de vivienda aprobado por HUD (gratis) www.consumerfinance.gov/find-a-housing-counselor/

Mapa de elegibilidad USDA eligibility.sc.egov.usda.gov/

Beneficios de préstamo VA www.va.gov/housing-assistance/home-loans/

Verifique cualquier licencia de bienes raíces dre.ca.gov — [licence lookup](#)

NAHREP — investigación sobre vivienda hispana nahrep.org/

Los programas, los fondos y las reglas cambian, a veces a mediaño. Si una página de abajo cambió o un programa cerró, ese es el momento de llamar en lugar de suponer — y es justo el tipo de cosa que yo le sigo la pista a la gente con la que trabajo.

SOBRE SU GUÍA

Antonio y Ana Rubio

Desde 2005 he ayudado a familias de Yuba City, Marysville y toda la región de Yuba-Sutter a comprar y vender bienes raíces, en inglés y en español. Trabajo junto a mi hija Ana, agente con licencia desde 2016, como equipo de padre e hija. Nuestra promesa es sencilla: tratamos su mudanza con el mismo cuidado que querríamos para nuestra propia familia.

Encuentre a Antonio — En Todas Partes

Antonio Rubio · Better Homes Realty · CalDRE #01472558

1615 Colusa Hwy #200, Yuba City, CA 95993

Teléfono: [\(530\) 870-1063](tel:(530)870-1063)

Sitio web antoniorubiotucasa.com

En español antoniorubiotucasa.com/es

Todas las guías gratuitas antoniorubiotucasa.com/es/guias

Perfil de Google share.google/boQNcJkWgvECW5equ

Deje una reseña en Google g.page/r/CaGVcUMDcjyBECE/review

Zillow www.zillow.com/profile/Antonio%20Rubio

Homes.com www.homes.com/real-estate-agents/antonio-rubio/n48qdzm/

Realtor.com www.realtor.com/realestateagents/56ccff8d0fa417010077818d

CÓMO FUNCIONA ESTA SERIE

La Biblioteca de Cinco Guías

Cada guía funciona por sí sola, pero están hechas para leerse juntas — la mayoría de las personas pasa por más de una etapa de propiedad a lo largo de su vida. Esta es la biblioteca completa, y dónde queda la guía que tiene en sus manos.

La Biblioteca de Guías de Antonio Rubio	
1	La Guía para Compradores de Primera Vivienda Préstamos, pago inicial, inspecciones y cómo negociar su primera oferta. ESTA ES LA QUE ESTÁ LEYENDO
2	Guía de Segunda Vivienda y Propiedades de Inversión Cómo se financian las rentas y cómo hacer los números antes de comprar.
3	Guía para Vender su Casa Poner precio con evidencia, preparar, promocionar y negociar la oferta completa.
4	Guía de Terrenos, Acres y Construcción Agua, séptico, zonificación, acceso — y cómo financiar una casa que usted construye.
5	Guía Comercial — Apartamentos y Negocios Métricas de multifamiliares, préstamos comerciales y compra de un negocio.

Todas las guías de esta biblioteca son gratuitas, en inglés y español, en:

antoniorubiotucasa.com/guides

antoniorubiotucasa.com/es/guias

Está Más Cerca de lo que Cree

Cada familia a la que le hemos entregado llaves empezó exactamente donde usted está ahora — con una lista de preguntas y sin un mapa claro.

Haga las preguntas a tiempo, dé los pasos en orden, y las puertas que parecían cerradas se abren.

Ser dueño de su casa sigue siendo una de las formas más confiables en que una familia construye algo duradero. Cuando esté listo, estamos a una llamada de distancia.

Contenido únicamente educativo. Los programas de préstamo, la elegibilidad, los límites, los fondos de ayuda y las condiciones de financiamiento los establecen los prestamistas y las agencias de gobierno, varían por condado y por prestatario, y cambian con el tiempo. Nada en esta guía es un compromiso de prestar, una garantía de calificación, ni asesoría legal, fiscal o financiera. Verifique todos los detalles con un prestamista e inspector con licencia y con sus propios asesores antes de actuar. © 2026 Antonio Rubio · CalDRE #01472558 · Better Homes Realty. Igualdad de Oportunidad en la Vivienda.