



NLC REALTY · DARK HORSE GROUP  
BROKERED BY LPT REALTY

PARA COMPRADORES

# 7 Estrategias para Compradores

HACIA EL PAGO MÁS BAJO CUANDO LAS TASAS SON ALTAS — 2026

¡Hola! Soy Nehemias Lugo-Cheverez. Cuando las tasas de interés son altas, los compradores más inteligentes no solo buscan un precio de compra más bajo — reducen su *costo total de propiedad*. Aquí hay siete estrategias que uso para ayudar a mis compradores a conseguir el pago mensual más bajo posible.



Nehemias Lugo-Cheverez

REALTOR® · Dark Horse Group · NLC Realty



LA GRAN IDEA

## No es solo el precio — es el pago.

Dos casas al mismo precio pueden costar cientos de dólares al mes de diferencia una vez que se toman en cuenta los impuestos, el seguro y el financiamiento. Nunca es mal momento para comprar la casa correcta al pago correcto — y si las tasas bajan más adelante, siempre puede refinanciar. Estas siete estrategias le ayudan a encontrar ese pago ahora.

1

### Presente su Mejor Crédito

En el mercado actual, un puntaje de crédito más alto puede significar una tasa mucho mejor. Monitoree su puntaje FICO real y solicite el préstamo cuando esté en su punto más alto — un reporte suele ser válido de 4 a 6 meses. Evite compras grandes, nuevas tarjetas de crédito o un auto nuevo antes y durante el proceso de compra. Pague el saldo de sus tarjetas *antes* de que cierre el estado de cuenta para que se reporte un saldo bajo, y pida aumentos de límite en las tarjetas donde mantiene saldo. Pague a tiempo y evite cobranzas.

2

### Compare Precios de Seguro de Vivienda

El seguro es parte de su costo total de propiedad — y varía mucho según la propiedad. Identifique a su agente de seguros temprano, y obtenga cotizaciones durante el período de inspección mientras aún tiene poder de negociación. La edad del techo, la plomería, el cableado eléctrico y una alberca sin cercar elevan las primas. Si una cotización resulta alta, puede pedir al vendedor que haga reparaciones — o buscar otra casa.



- 3 Solicite un Historial de Recibos de Servicios**

No puede saber qué tan eficiente es una casa solo con verla. Durante el período de inspección, pida al vendedor los recibos de servicios de varias temporadas — invierno y verano. Casas antiguas, mal aisladas o con electrodomésticos viejos pueden significar una factura mucho más alta de lo esperado. Si los números preocupan, negocie un nuevo aire acondicionado, calentador, aislamiento o ventanas — o busque otra casa.
- 4 Entienda los Costos Fijos que No Puede Cambiar**

Los impuestos de propiedad, las cuotas de HOA/condominio y el seguro contra inundaciones pueden sumar cientos de dólares al mes incluso entre casas de precio similar. No se base solo en el recibo de impuestos del año pasado — una venta puede activar una reevaluación al valor actual de mercado, especialmente si el vendedor tenía una exención de impuestos de largo plazo. Revise los mapas de zonas de inundación de FEMA temprano; una casa no tiene que ser costera para estar en zona de inundación. Y si alguna vez le sobre-evalúan después del cierre, puede impugnarlo con el condado.



5

## Obtenga el Mejor Trato Hipotecario

Hable con más de un prestamista — las cotizaciones pueden variar mucho cuando las tasas son altas. Considere comprar puntos de descuento para bajar su tasa, y compare una hipoteca de tasa ajustable (ARM) con una de tasa fija si esta podría ser una casa de transición. Un enganche más grande baja su pago y puede eliminar el seguro hipotecario. Los préstamos VA no tienen seguro hipotecario mensual (un gran beneficio para veteranos); FHA tiene enganche bajo pero seguro más alto; los convencionales requieren seguro hipotecario con menos del 20% de enganche.

6

## Use las Contribuciones del Vendedor para Ahorrar

Pida al vendedor que ayude a bajar su *pago*, no solo el precio. Una reducción temporal (2-1 o 3-2-1) hace que el vendedor cubra parte de su tasa el primer año o dos. Una reducción permanente hace que pague puntos de descuento por todo el plazo del préstamo. Y si pone menos del 20% de enganche, que el vendedor pague su seguro hipotecario en lugar de bajar el precio puede ahorrarle más al mes que la misma reducción de precio. También pregunte sobre préstamos asumibles — muchos préstamos VA pueden ser asumidos a la tasa original del vendedor (a menudo mucho más baja).



7

## Negocie las Cosas Correctas

Una reducción de precio no siempre es el mejor uso de su poder de negociación. Usar su ventaja durante el período de inspección para financiar una reducción de tasa, la compra del seguro hipotecario, o reparaciones que bajen su seguro y sus servicios, generalmente le ahorra más, cada mes, que la misma cantidad aplicada al precio de compra. La meta no es el precio más bajo — es el costo mensual total más bajo.

¿LISTO PARA EMPEZAR?

# Hablemos.

Estoy aquí para acompañarle en cada paso, con claridad y sin sorpresas.

**910-703-7164 | [nehemias@nlcrealty.com](mailto:nehemias@nlcrealty.com) | [www.nlcrealty.com](http://www.nlcrealty.com)**

Nehemias Lugo-Chevez · Dark Horse Group, brokered by Ipt Realty, LLC · Igualdad de Oportunidades de Vivienda.

Toda la información se considera confiable pero no está garantizada.