



NLC REALTY · DARK HORSE GROUP

BROKERED BY LPT REALTY

SANDHILLS · FAYETTEVILLE · CENTRO-SUR DE CAROLINA DEL NORTE

Cómo Obtener el Financiamiento Correcto

GUÍA PARA COMPRADORES — ZILLOW HOME LOANS — 2026

Antes de visitar una sola casa, dos preguntas lo deciden todo: cuánto puede pagar realmente, y si un vendedor va a tomar su oferta en serio. Así es como mi socio de préstamos responde ambas — sin afectar su puntaje de crédito.

Suave

CONSULTA DE CRÉDITO

\$0

AVALÚO

21 Días

CIERRE OBJETIVO



Nehemias Lugo-Cheverez

REALTOR® · Dark Horse Group · NLC Realty



POR QUÉ ENVÍO A MIS COMPRADORES AQUÍ

Tres cosas que cambian las cuentas

No me pagan por recomendar un prestamista, y usted nunca está obligado a usar el que yo sugiera. Envío a mis compradores a Zillow Home Loans por tres razones concretas que hacen que el primer paso sea más fácil y el último más rápido.

Una consulta suave

Averiguar su número no afecta su crédito. Una consulta suave es invisible para otros prestamistas y no baja su puntaje.

Avalúo cubierto

El avalúo es uno de los primeros gastos reales de una compra. En préstamos que califican, ese costo se cubre en lugar de salir de su bolsillo.

Cierre objetivo de 21 días

Un plazo más corto y más seguro es una ventaja. Cuando hay varias ofertas, puede importar tanto como el precio.

Qué significa realmente una consulta suave

La mayoría de los compradores retrasan su preaprobación porque creen que buscar hipoteca dañará su crédito. Para la primera conversación, no lo hace. Una consulta suave le da un número real con el cual trabajar — un rango de precio, un pago mensual estimado, y cuánto necesitaría al cierre — antes de que nada toque su reporte de crédito.

La consulta dura viene después, cuando usted ya decidió seguir adelante. Para entonces ya sabe que vale la pena.

Por qué el plazo de cierre es una ventaja

Los vendedores no solo comparan cantidades de dinero. Comparan riesgo. Una oferta que cierra en tres semanas con un prestamista que contesta el teléfono le gana a una oferta un poco más alta que podría caerse en el día 40 de un contrato de 45 días.

Cómo se ve esto en la práctica

Llegan dos ofertas con \$3,000 de diferencia. La más baja está preaprobada, tiene un cierre más corto, y el agente de la propiedad puede llamar directamente al oficial de préstamos. He visto ganar a esa oferta más de una vez.

Precalificado no es preaprobado — y los vendedores conocen la diferencia

Estas dos palabras se usan como si fueran lo mismo. No lo son, y llevar la equivocada a una oferta es una de las formas más comunes en que los compradores pierden una casa.

PRECALIFICADO

Basado en lo que usted *dijo*. Nada verificado. Sirve para tener una idea aproximada, y casi no vale nada en una oferta.

PREAPROBADO

Ingresos, bienes y crédito realmente revisados. Esto es lo que yo adjunto a una oferta, y es lo que el agente del vendedor busca.

LO QUE LE CUESTA

Nada, en ambos casos. No hay razón para conformarse con el más débil.



Conozca a Anthony Vaughan y el Proceso

SU PERSONA DE CONTACTO



Usted trabajará con Anthony Vaughan

No lo están mandando a un centro de llamadas. Anthony Vaughan es mi socio en Zillow Home Loans, y es la persona con la que usted va a hablar realmente — la misma persona a la que yo llamo cuando estamos escribiendo una oferta a las nueve de la noche y necesitamos una respuesta antes de que amanezca.

Eso importa más de lo que la mayoría espera. Cuando el agente del vendedor me pregunta si su financiamiento es sólido, quiero poder decir que sí y darle un nombre y un número, no un buzón general.

OFICIAL DE PRÉSTAMOS

Anthony Vaughan — Zillow Home Loans

DIRECTO

(913) 213-6637

CORREO

avaughan@zillowhomeloans.com

LICENCIA

NMLS #1776347

AGENDAR LLAMADA

zillow.zohobookings.com/#/customer/anthonyvaughan

SU AGENTE

Nehemias Lugo-Cheverez — NLC Realty · 910-703-7164

CÓMO FUNCIONA

De la primera llamada a las llaves

1. La conversación

Una llamada corta. Ingresos, deudas, cuánto ha ahorrado, cuánto quiere que sea su pago. Solo consulta suave.

2. Su número

Un rango de precio y un pago mensual estimado — no solo el máximo para el que califica, sino lo que realmente puede pagar con tranquilidad.

3. Carta de preaprobación

Esto es lo que lo convierte en un comprador real. Yo no envío ofertas sin una, porque aquí los vendedores no las toman en serio.

4. Salimos a buscar

Ahora visitamos casas con un presupuesto en lugar de una suposición. Si algo cambia, Anthony Vaughan vuelve a calcularlo el mismo día.

5. Bajo contrato

Se ordena el avalúo y empieza la revisión del prestamista. Aquí es donde vive el objetivo de 21 días, y donde un prestamista que responde se gana su lugar.

6. Listo para cerrar

Números finales, instrucciones de transferencia verificadas por teléfono, y las llaves.

Tenga esto listo y avanzará más rápido

Sus dos recibos de pago más recientes · dos años de formularios W-2 o 1099 · dos meses de estados de cuenta bancarios · identificación con foto. ¿Trabaja por su cuenta o está jubilado? Dígaselo a Anthony Vaughan en la primera llamada para que le indique exactamente qué necesita su expediente.



RESPUESTAS DIRECTAS

Preguntas que los compradores sí hacen

¿Tengo que usar Zillow Home Loans?

No. Usted es libre de usar el prestamista que quiera, y eso no cambia en nada cómo lo represento. Le estoy dando una recomendación, no un requisito. Si tiene una cooperativa de crédito o un prestamista con el que ya ha trabajado, tráigalo — y yo lo exigiré el mismo nivel de servicio.

¿Esto va a dañar mi puntaje de crédito?

No en la primera conversación. Esa es una consulta suave. La consulta dura solo ocurre cuando usted decide seguir adelante con una solicitud, y una sola consulta de hipoteca normalmente tiene un efecto pequeño y temporal.

Creo que todavía no califico.

Entonces esta llamada le sirve más, no menos. Muchas veces la conversación más valiosa es la que termina con una lista concreta — pague esto, espere estos meses, ahorre esta cantidad — en lugar de la sensación vaga de que comprar casa está fuera de su alcance.

¿La preaprobación es un compromiso?

No. No le cuesta nada y no lo obliga a nada. Nos dice qué estamos buscando, y le dice al vendedor que usted va en serio.

¿Puedo comparar tasas con otros prestamistas?

Debería hacerlo. Pida más de una cotización y compare el panorama completo — la tasa, los cargos del prestamista, los puntos, y lo que cuesta llegar al cierre. Pídale a cada prestamista una Estimación del Préstamo (*Loan Estimate*); es un formulario estandarizado y hace que se puedan comparar directamente.

Una palabra de mi parte: la forma más rápida de perder una casa que le encanta es encontrarla antes de saber su número. Todo en esta guía existe para evitar que eso pase.

SIGUIENTE PASO

Una llamada, y sabrá su número

Pídame una presentación con Anthony Vaughan, o comuníquese directamente. De cualquier forma, empiece aquí — antes de que aparezca la casa que quiere.

Nehemías Lugo-Cheverez · 910-703-7164 · nehemias@nlcrealty.com

Anthony Vaughan · Zillow Home Loans · (913) 213-6637

Usted nunca está obligado a usar ningún prestamista, compañía de título ni proveedor de servicios de cierre en particular. Zillow Home Loans, LLC · Prestamista que ofrece igualdad de oportunidades en la vivienda (Equal Housing Lender). Esto no es un compromiso de otorgar un préstamo. Todos los préstamos están sujetos a aprobación de crédito, verificación de ingresos y bienes, y avalúo de la propiedad. Los términos, programas y plazos pueden cambiar y pueden variar según el tipo de préstamo, el mercado y la calificación del prestatario. Nehemías Lugo-Cheverez es un REALTOR® con licencia de NLC Realty, con corretaje de Ipt Realty, y no es originador de préstamos hipotecarios. Esta es una traducción de cortesía; en caso de discrepancia, prevalece la versión en inglés.