



GUÍA PARA COMPRADORES

GUÍA PARA COMPRAR CASA EN LAS VEGAS Y HENDERSON

Lo que necesitas saber antes de empezar a ver propiedades

LAS VEGAS · HENDERSON

LUZ RODRÍGUEZ

REALTOR® · LICENCIA S.0192434.LLC

SIGNATURE REAL ESTATE GROUP

REALTORLUZ.COM

ANTES DE EMPEZAR

Soy Luz Rodríguez. Vendo y ayudo a comprar casas en el valle de Las Vegas desde 2010, en español y en inglés, y esta guía junta lo que le explico a cada cliente la primera vez que nos sentamos a hablar. No sustituye a un abogado, a un contador ni a tu prestamista. Para eso están ellos, y en varios puntos de esta guía te voy a mandar directo con uno.

Nevada tiene sus propias reglas, distintas a las de otros estados donde a lo mejor ya compraste antes o donde tienes familia. Aquí no cierra un abogado: cierra una compañía de título y escrow. Aquí no hay impuesto estatal sobre la renta. Y desde agosto de 2024 el acuerdo con tu agente comprador se firma distinto a como se firmaba antes. Esta guía está escrita para Las Vegas y Henderson, no traducida de una genérica de otro estado.

Si en algún punto quieres hablarlo en persona en vez de seguir leyendo, mi teléfono y mi correo están al final.

1

PASO 1

PREPARA TUS FINANZAS

Antes de ver una sola casa, vale la pena mirar tres números: cuánto tienes ahorrado, cuánto debes cada mes y qué dice tu reporte de crédito. Esto se hace con meses de anticipación, no la semana que decides salir a ver casas.

El enganche. La idea de que necesitas 20% de enganche es el mito más caro que existe en bienes raíces. En la práctica, según el tipo de préstamo:

- ◆ Convencional: se puede comprar con menos de 20%; el mínimo depende del programa y de tu crédito, y te lo dice tu prestamista
- ◆ FHA: desde 3.5%, con puntaje de crédito de 580 o más (de 500 a 579 se requiere 10%)
- ◆ VA: 0% para veteranos, militares en servicio activo y cónyuges sobrevivientes elegibles
- ◆ USDA: 0%, solo si la dirección de la casa aparece como elegible en el mapa del USDA; compruébalo con la dirección exacta antes de contar con este préstamo
- ◆ ITIN: sin necesidad de número de Social Security, con prestamistas que trabajan este programa específicamente

A esto se suman los programas de asistencia de Nevada. Home Is Possible, de la Nevada Housing Division, puede cubrir hasta 5% del valor del préstamo en enganche o costos de cierre, con tasas de interés competitivas. Tiene límites de ingreso y de puntaje de crédito que se actualizan: consulta los vigentes en homeispossiblenv.org o con un prestamista que trabaje el programa. Combinado con un FHA, el dinero que sale de tu bolsillo puede acercarse a cero.

Si pones al menos 20% en un préstamo convencional, dejas de pagar el seguro hipotecario privado (PMI). Con menos de 20%, ese seguro se queda en tu pago mensual hasta que construyas suficiente equidad.

Los costos de cierre. Son aparte del enganche: cubren cosas como el avalúo, el seguro de título y las cuotas de originación del préstamo. El monto exacto depende de tu prestamista, tu préstamo y el precio de la casa, así que pide una estimación por escrito antes de poner una fecha en el calendario. No existe un porcentaje único que aplique a todos los casos, y cualquiera que te dé una cifra cerrada sin conocer tu préstamo te está adivinando.

Tu relación deuda-ingreso (DTI). Es lo que debes cada mes dividido entre lo que ganas antes de impuestos. Si pagas \$2,000 en deudas y ganas \$6,000, tu DTI es 33%. Cada prestamista tiene su propio límite máximo, así que este número es una guía para ti, no una regla fija para todos.

Tu crédito. Pide tus reportes con tiempo, paga lo que puedas de las tarjetas y corrige los errores que encuentres. No abras cuentas nuevas ni finances un carro mientras estás en proceso de comprar: un cambio en tu crédito puede tirar la preaprobación que ya tenías. Un puntaje más alto casi siempre significa una tasa de interés más baja, y eso se siente en el pago mensual durante los próximos treinta años.

2

PASO 2

CONOCE EL MERCADO Y ELIGE A TU AGENTE

Aquí hay un cambio real desde agosto de 2024: antes de que un agente te lleve a ver casas, tienen que firmar juntos un acuerdo de representación de comprador. Es un cambio a nivel nacional, resultado del acuerdo de la Asociación Nacional de Realtors (NAR), y aplica igual en Las Vegas que en cualquier otro mercado de Estados Unidos.

Ese acuerdo dice, por escrito, cuánto le pagas a tu agente y por qué trabajo. Ya no es automático que el vendedor le pague al agente del comprador: la compensación se negocia, y según lo que se acuerde en la oferta puede salir del vendedor, del comprador o de una combinación de ambos. Tu agente te entrega el formulario de representación de su correduría: léelo completo antes de firmarlo. Pregunta esto antes de firmar con cualquier agente, no solo conmigo. Un buen agente te lo explica sin que se lo pidas dos veces.

Con eso resuelto, empieza la parte divertida: buscar. Puedes ver las casas activas en casas.realtorluz.com, que se actualiza directo del MLS de Las Vegas REALTORS. Haz una lista de lo que de verdad te importa (número de recámaras, distancia al trabajo, si quieres alberca o prefieres no cargar con su mantenimiento) y ordénala de mayor a menor prioridad. Esa lista es lo que uso para no enseñarte casas que ya sabes que vas a descartar.

4 A 5 MESES ANTES DE COMPRAR

- ☐ Empieza a ver casas en línea
- ☐ Define lo que necesitas y lo que solo te gustaría tener
- ☐ Firma tu acuerdo de representación de comprador
- ☐ Cuida tu crédito y tus gastos grandes

PASO 3

3

PRECALIFÍCATE Y EMPIEZA LA BÚSQUEDA FORMAL

La preaprobación es distinta de la precalificación. La precalificación es un cálculo rápido con lo que tú les dices a los números. La preaprobación revisa tus documentos reales (comprobantes de pago, estados de cuenta, declaraciones de impuestos) y te da una carta que puedes enseñarle a un vendedor. En un mercado donde varias personas pueden ofertar por la misma casa, esa carta es lo que te distingue. Con la documentación lista, un prestamista suele completarla en uno a tres días hábiles.

Los tipos de préstamo más comunes en Las Vegas y Henderson:

- ◆ **Convencional.** Respaldado por Fannie Mae o Freddie Mac. Es el más usado en Estados Unidos.
- ◆ **FHA.** Respaldado por la Administración Federal de Vivienda, con requisitos de crédito más flexibles porque el gobierno asegura el préstamo.
- ◆ **VA.** Para veteranos, militares en servicio activo y cónyuges sobrevivientes elegibles. Sin enganche.
- ◆ **USDA.** Solo para direcciones que el USDA marca como elegibles en su mapa. Sin enganche, con límites de ingreso.
- ◆ **ITIN.** Para compradores sin número de Social Security, usando su Número de Identificación de Contribuyente Individual.

No soy prestamista y no puedo decirte cuál te conviene. Lo que sí hago es conectarte con prestamistas que conozco y que trabajan estos programas todos los días, para que esa pregunta se la hagas a quien puede responderla con tus números reales, no con una tabla genérica.

2 A 3 MESES ANTES DE COMPRAR

- ☐ Consigue tu carta de preaprobación
- ☐ Activa búsquedas guardadas en casas.realtorluz.com
- ☐ Empieza a agendar visitas

4

PASO 4

HAZ UNA OFERTA

Cuando encuentres la casa, la oferta se hace por escrito: incluye el precio, un plazo para que el vendedor responda (normalmente uno o dos días) y un depósito de buena fe (earnest money). La cantidad de ese depósito se acuerda en la oferta, y antes de presentarla te digo cuánto tiene sentido para esa casa. Lo guarda la compañía de escrow, no tu agente ni el del vendedor. Si la compra se cierra, se aplica a tu enganche o tus costos de cierre. Si te retractas sin una razón contemplada en el contrato, puedes perderlo.

El vendedor tiene tres caminos: aceptar, rechazar o hacer una contraoferta. Una contraoferta puede cambiar el precio, la fecha de cierre o quién paga qué costos. Nada de esto pasa rápido siempre, y está bien. Yo negocio en tu nombre y te digo cuándo vale la pena sostener el precio y cuándo conviene ceder.

1 A 2 MESES ANTES DE COMPRAR

- ☐ Encuentra la casa correcta
- ☐ Haz tu oferta y negocia si hace falta
- ☐ Firma el contrato

5

PASO 5

ESCROW, INSPECCIÓN Y AVALÚO

Aquí Nevada se comporta distinto a como quizás lo viste en una película: no hay un abogado de cierre. La transacción la maneja una compañía de escrow y título, que guarda el dinero de forma neutral, verifica que el título de la propiedad esté limpio y prepara los documentos de cierre. Ese periodo suele durar entre 30 y 45 días, y puede alargarse si tu préstamo es FHA o VA por el papeleo adicional que piden.

Dentro de ese periodo pasan varias cosas a la vez:

Due diligence e inspección. El contrato de Nevada te da un periodo de due diligence para inspeccionar la casa y decidir si sigues adelante, pides reparaciones o te retractas sin perder tu depósito. Los días exactos los fija tu contrato: se acuerdan en la oferta, y desde el primer día te marco la fecha en que vence ese plazo. Contrata a un inspector, lee el reporte completo línea por línea y pregúntame cualquier cosa que no entiendas antes de decidir. En Las Vegas, presta atención especial al aire acondicionado, el techo y, si la casa tiene alberca, el equipo de bombeo: son las reparaciones más caras del desierto.

Avalúo. Tu prestamista pide un avalúo independiente para confirmar que la casa vale lo que ofreciste. Si sale por debajo, hay que renegociar el precio, poner la diferencia en efectivo o, si tienes una contingencia de avalúo en tu oferta, retirarte sin penalidad.

La Divulgación de Condición de la Propiedad (SRPD). Por ley de Nevada, NRS 113.130, el vendedor te tiene que entregar este formulario, firmado, al menos 10 días antes del cierre, listando lo que sabe sobre la condición de la casa. Si no te lo entrega, la ley te da el derecho de cancelar el contrato sin penalidad. Léelo completo en cuanto llegue. Si algo no cuadra con lo que viste en la visita, es momento de preguntar, no de asumir.

HOA. Si la casa pertenece a una asociación de propietarios, vas a recibir un paquete de reventa (requerido por NRS 116.4109) con las reglas, las cuotas actuales, cualquier cuota especial pendiente y el estado financiero de la asociación. Revisalo antes de que se venza tu periodo de due diligence: una cuota especial que no viste a tiempo es un problema que se vuelve tuyo el día que firmas.

MENOS DE UN MES ANTES DEL CIERRE

- ☐ Contrata a tu inspector y completa la inspección
- ☐ Cotiza tu seguro de vivienda

6

PASO 6

CIERRE: FIRMA Y LLAVES

Uno o dos días antes del cierre haces un recorrido final para confirmar que la casa está como se acordó y que, si pediste reparaciones, ya están hechas. Después vas a la oficina de la compañía de título a firmar los documentos de cierre. No es una firma sola: son varias páginas, y la compañía de escrow te explica cada una antes de que pongas tu nombre.

Los costos de cierre para el comprador en Nevada suelen incluir el seguro de título, las cuotas de originación del préstamo, el avalúo y la prima del seguro si tu préstamo es FHA o VA. No hay una cifra única que aplique a todos los casos: pide tu Closing Disclosure con al menos tres días de anticipación y

revisala línea por línea antes del día de la firma.

Un aviso que doy a todos mis clientes: nunca envíes dinero por transferencia sin confirmar las instrucciones bancarias por teléfono, con un número que tú ya conocías de antes, no uno que venga en un correo. El fraude de instrucciones de cierre existe y le ha pasado a compradores en todo el país.

Con la firma hecha, recibes las llaves. La casa es tuya.

SEMANA DE CIERRE

- ☐ Haz tu recorrido final
- ☐ Firma tus documentos
- ☐ Recibe tus llaves

CHECKLIST DE DOCUMENTOS

- ☐ Identificación con foto vigente
- ☐ Dos años de comprobantes de ingreso (W-2, 1099 o declaraciones de impuestos si trabajas por cuenta propia)
- ☐ Dos meses de estados de cuenta bancarios
- ☐ Comprobante del origen de tu enganche (ahorros, venta de otra propiedad, fondos de regalo con carta notariada)
- ☐ Número de Social Security o ITIN, según el programa
- ☐ Carta de preaprobación de tu prestamista
- ☐ Información de contacto de tu agente y tu prestamista

GLOSARIO / GLOSSARY

ESPAÑOL	ENGLISH	QUÉ SIGNIFICA
Enganche	<i>Down payment</i>	El pago inicial que haces sobre el precio de la casa.
Depósito de buena fe	<i>Earnest money</i>	El dinero que pones para mostrar que tu oferta va en serio.
Escrow	<i>Escrow</i>	La cuenta neutral donde se guarda el dinero y los documentos hasta el cierre.
Compañía de título	<i>Title company</i>	Quien verifica que el título de la propiedad esté limpio y maneja el cierre en Nevada.
Contingencia	<i>Contingency</i>	Una condición que te permite salir del contrato sin perder tu depósito si no se cumple.
Due diligence	<i>Due diligence</i>	El periodo para inspeccionar la casa y decidir si sigues adelante.
HOA	<i>HOA (Homeowners Association)</i>	La asociación de propietarios que administra las áreas comunes y cobra cuotas.
SRPD	<i>Seller's Real Property Disclosure</i>	El formulario donde el vendedor declara la condición conocida de la casa.
Preaprobación	<i>Pre-approval</i>	La revisión formal de tus documentos por un prestamista, con una carta que respalda tu oferta.
MLS	<i>MLS (Multiple Listing Service)</i>	La base de datos donde los agentes publican las casas en venta.

FUENTES

- ◆ Nevada Real Estate Division — red.nv.gov
- ◆ NRS 113, Divulgación de condición de la propiedad — <https://www.leg.state.nv.us/nrs/nrs-113.html>
- ◆ NRS 116.4109, Resales of units (paquete de reventa de HOA) — <https://www.leg.state.nv.us/nrs/nrs-116.html>
- ◆ Nevada Housing Division / Home Is Possible — <https://housing.nv.gov/> y <https://homeispossiblenv.org/>
- ◆ HUD, préstamos FHA — https://www.hud.gov/topics/buying_a_home
- ◆ VA, préstamos para veteranos — <https://www.va.gov/housing-assistance/home-loans/>
- ◆ USDA, programa de préstamo garantizado — <https://www.rd.usda.gov/programs-services/single-family-housing-programs/single-family-housing-guaranteed-loan-program>
- ◆ Acuerdo de NAR de agosto de 2024 — <https://www.nar.realtor/the-facts/nar-settlement-faqs>
- ◆ Las Vegas REALTORS (MLS) — <https://www.lasvegasrealtor.com/>



HABLEMOS

CUANDO QUIERAS DAR EL SIGUIENTE PASO

Lláname, escíbeme o mándame un WhatsApp. Te contesto en español o en inglés.

TELÉFONO	(702) 665-0104
WHATSAPP	(702) 665-0104
CORREO	buysell@realtorluz.com
WEB	realtorluz.com
CASAS ACTIVAS	casas.realtorluz.com

LUZ RODRÍGUEZ

REALTOR® · LICENCIA S.0192434.LLC

SIGNATURE REAL ESTATE GROUP

2200 PASEO VERDE PKWY, SUITE 300, HENDERSON, NV 89052

AVISO LEGAL

Esta guía es información general y no constituye asesoría legal, fiscal ni financiera. Para esas decisiones, consulta a un abogado, un contador o tu prestamista. Luz Rodríguez es REALTOR® con licencia en Nevada (S.0192434.LLC), afiliada a Signature Real Estate Group, 2200 Paseo Verde Pkwy Suite 300, Henderson, NV 89052. Igualdad de Oportunidad de Vivienda.