



TU GUÍA

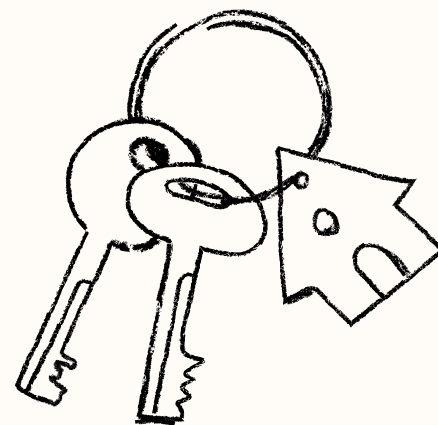
*PARA COMPRAR*

TODLO QUE NECESITAS SABER ANTES DE  
COMPRAR EN USA COMO EXTRANJERO

ILIANA CACHO ARVAYO. - 928.580.3020  
@ILIANACACHO.REALTOR



# *Hola & Bienvenido*



*Me llamo Iliana Cacho*

¡Felicidades por comenzar tu proceso de compra!  
Mi objetivo es guiarte en cada paso del camino,  
mantenerlo libre de estrés y ayudarte a tomar decisiones  
con confianza.



Esta guía está diseñada para  
acompañarte en todo el proceso de  
compra de una casa — desde obtener la  
preaprobación y entender el  
financiamiento, hasta redactar ofertas  
sólidas, navegar las inspecciones y  
finalmente celebrar el día de cierre.

***¡Encontremos  
juntos la casa o  
inversión ideal!***

@ILIANACACHO.REALTOR. - 928.580.3020

# ***COMPRAR CASA***

**EN 7 SENCILLOS PASOS:**

- 1 OBTENER PREAPROVACIÓN**
- 2 ENCONTRAR LA CASA IDEAL**
- 3 REDACTAR UNA OFERTA FUERTE**
- 4 INSPECCIONES Y NEGOCIACIONES**
- 5 AVALÚO Y APROBACIÓN DEL PRÉSTAMO**
- 6 RECORRIDO FINAL**
- 7 DÍA DE CIERRE 🎉 Y ENTREGA DE LLAVES!**

# FINANCIAMIENTO

ENTIENDA SUS OPCIONES Y COSTOS  
ANTES DE COMPRAR



## *¿Puedo aplicar a un crédito hipotecario?*

Esta es la pregunta que más me hacen como inversionistas extranjeros.

**La respuesta es SI!** Existen programas especiales para extranjeros, te conecto con asesores expertos en estos programas para que te ayuden a financiar tu próxima inversión.

## *¿Qué necesito?*

- Pasaporte y Visa vigente
- 2 meses de estados de cuenta bancarios.
- 30% de enganche



## *¿Cuánto efectivo necesito?*

**ENGANCHE:** 30% del precio de compra

**DEPÓSITO DE GARANTÍA:** 1-2% del precio, en depósito de escrow (se puede aplicar al pago inicial o a los costos de cierre al momento del cierre).

**COSTOS DE CIERRE:** 2-3% del precio (título, escrow, banco, impuestos)

*\*MUCHOS DE ESTOS COSTOS SE PUEDEN CUBRIR CON CRÉDITOS DEL VENDEDOR*

*\*NORMALMENTE EL CRÉDITO ES A 30 AÑOS CON TASA FIJA.*

# GUÍA PRÁCTICA DE BÚSQUEDA

*Enfócate en lo que realmente importa al buscar tu hogar*

## DEFINE NECESIDADES VS. DESEOS

### IMPRESINDIBLES (NO NEGOCIABLES):

NÚMERO DE RECÁMARAS

NÚMERO DE BAÑOS

RANGO DE PRECIO

UBICACIÓN/DISTRITO ESCOLAR

DISTANCIAS DE TRASLADO

### DESEABLES (EXTRAS):

☐ ALBERCA

☐ COCINA RENOVADA

☐ PATIO ÁMPLIO

☐ CASITA/ADU

☐ VISTAS

☐

☐

## CONSIDERACIONES ESPECÍFICAS DE TUCSON

☐ EFICIENCIA DE ENFRIAMIENTO (EDAD DE HVAC, VENTANAS DOBLES)

☐ REGLAS HOA

☐ POTENCIAL ADU

☐ ORIENTACIÓN SOLAR (PATIOS ESTE/OESTE)

☐ TIPO DE TECHO Y CONDICIÓN

☐ SISTEMAS DE RIEGO / XERISCAPE

## ESTILO DE VIDA & COMUNIDAD

☐ ESCUELAS CERCANAS

☐ PARQUES Y SENDEROS

☐ SUPERMERCADOS, GIMNASIOS, CAFÉS

☐ AMENIDADES (GOLF, CLUB, ALBERCA)

☐ NIVELES DE RUIDO

 PRO TIP: DESPUÉS DE VER 3–4 CASAS, EMPIEZAN A CONFUNDIRSE — CALIFICA CADA UNA DEL 1–10.

# ***HACER UNA OFERTA:***

COMENCEMOS POR ENTENDER LOS ELEMENTOS DE UNA OFERTA:

## **PRECIO DE COMPRA:**

Lo que estás ofreciendo pagar por la casa.

## **DEPÓSITO DE GARANTÍA:**

Un depósito de entre el 1 % y el 2 % del precio para demostrar seriedad.

## **ENGANCHE Y TIPO DE FINANCIAMIENTO**

Cuánto darás de enganche y el tipo de crédito.

## **FECHA DE CIERRE:**

Normalmente entre 30 y 45 días.

## **CONTINGENCIAS**

Protecciones incorporadas en su contrato (financiamiento, tasación, inspección).  
Contingencias

## **CONCESIONES DEL VENDEDOR**

Extras que puedes solicitar (para costos de cierre, reducción de tasa, etc.).



# *HERRAMIENTAS DE NEGOCIACIÓN*

## *(MÁS ALLÁ DEL PRECIO)*

A VECES NO SE TRATA SÓLO DE QUIÉN OFRECE MÁS DINERO: LAS CONDICIONES TAMBIÉN IMPORTAN.

### **FLEXIBILIDAD EN**

**FECHA DE CIERRE:** Adaptarse a los tiempos del vendedor si necesita cerrar rápido o necesita tiempo.

### **MAYOR DEPÓSITO DE**

**GARANTÍA:** Demuestra tu compromiso sin aumentar el precio.

**TÉRMINOS DE INSPECCIÓN:** Ofrezca un periodo más corto sin dejar de protegerse.

✨ *Como tu Realtor<sup>®</sup>, yo:*



ANALIZO  
VENTAS  
COMPARABLES  
PARA  
ASEGURARME  
DE QUE NO  
ESTÁS  
PAGANDO DE  
MÁS.



ESTRUCTURO  
TÉRMINOS QUE  
HAGAN QUE SU  
OFERTA SE  
DESTAQUE,  
INCLUSO SI NO  
ES EL PRECIO  
MÁS ALTO.



NEGOCIO  
CRÉDITOS,  
CONCESIONES  
Y  
REPARACIONES  
EN SU NOMBRE.



PROTEJO SUS  
INTERESES CON  
PLAZOS CLAROS  
Y PLANIFICACIÓN  
DE  
CONTINGENCIAS

# *La Inspección*

TU OPORTUNIDAD DE COMPRENDER EL VERDADERO ESTADO DE LA CASA ANTES DE SEGUIR ADELANTE.

## **¿QUÉ CUBRE?**

- ANTIGÜEDAD Y ESTADO DEL TECHO
- EFICIENCIA DEL SISTEMA DE CLIMATIZACIÓN (HVAC)
- FUNCIONAMIENTO DE PLOMERÍA Y ALCANTARILLADO
- PANELES ELÉCTRICOS Y ENCHUFES
- CONTROL DE TERMITAS Y PLAGAS
- ALBERCA/SPAS (SI APLICA)

LAS INSPECCIONES NO EVALÚAN UNA VIVIENDA COMO "APROBATORIA O REPROBATORIA". SIMPLEMENTE DETECTAN PROBLEMAS, GRANDES O PEQUEÑOS, PARA QUE USTED PUEDA TOMAR DECISIONES INFORMADAS.

## **OPCIONES TRAS LA INSPECCIÓN:**

1. SOLICITAR REPARACIONES
2. SOLICITAR UN CRÉDITO AL VENDEDOR (DINERO AL CIERRE)
3. NEGOCIAR UNA REDUCCIÓN DE PRECIO
4. ACEPTAR LA PROPIEDAD "TAL CUAL" SI SON PROBLEMAS MENORES



# *El Avalúo*

GARANTIZA QUE EL PRESTAMISTA NO ESTÉ PRESTANDO  
MÁS DE LO QUE VALE LA CASA.

## COMO FUNCIONA:

1. UN VALUADOR AUTORIZADO COMPARA LA VIVIENDA CON VENTAS CERCANAS RECIENTES ("COMPARATIVAS").
2. SI EL VALOR ES IGUAL O SUPERIOR A SU OFERTA → , ESTÁ LISTO PARA CONTINUAR.
3. SI EL VALOR ES BAJO → PODEMOS:
  - ✓ RENEGOCIAR CON EL VENDEDOR
  - ✓ IMPUGNAR LA TASACIÓN
  - ✓ APORTAR FONDOS ADICIONALES AL CIERRE (NO ES IDEAL, PERO A VECES ES ESTRATÉGICO)

 PRO TIP: EN EL CAMBIANTE MERCADO DE TUCSON, MUCHOS COMPRADORES NEGOCIAN CRÉDITOS DEL VENDEDOR PARA REDUCIR LAS TASAS EN LUGAR DE PRECIOS MÁS ALTOS, LO QUE PUEDE AYUDAR A EVITAR PROBLEMAS DE TASACIÓN.

# DÍA DE CIERRE!

LA META FINAL EN TU COMPRA

## QUÉ PASA EL DÍA DE CIERRE:

**TRANSFERENCIA:** Se transfieren los fondos a la compañía de títulos.

**REGISTRO:** El condado registra oficialmente la propiedad a su nombre.

**RECIBE LLAVES!** Una vez confirmada la grabación, ¡eres el nuevo propietario!



### PRO TIPS

Verifica instrucciones de transferencia (evita fraude)

Revisa tu **Closing Disclosure** 3 días antes del cierre

La firma suele tardar entre 1 y 2 horas, así que planea

Haz un recorrido final antes para confirmar la condición de la propiedad y que cualquier arreglo se haya hecho.

*Bienvenido  
a Casa!*

# *Después del cierre...*

1. CAMBIA CERRADURAS Y REPROGRAMA CÓDIGOS.
2. ACTUALIZA LA DIRECCIÓN POSTAL CON USPS, BANCOS Y SUSCRIPCIONES.
3. CONFIGURA SERVICIOS PÚBLICOS (ELECTRICIDAD, GAS, AGUA, INTERNET).
- 4.

*A Celebrar!*

¡YA ERES PROPIETARIO DE UNA CASA EN TUCSON!



## MI PROMESA ...

EL DÍA DEL CIERRE NO ES EL FINAL, SINO EL COMIENZO DE NUESTRA RELACIÓN. SEGUIRÉ MANTENIÉNDOTE AL TANTO DE LAS NOVEDADES DEL MERCADO, CONSEJOS DE MANTENIMIENTO DEL HOGAR Y ANÁLISIS DEL VALOR DE LA PROPIEDAD PARA QUE SIEMPRE CONOZCA EL VALOR DE SU INVERSIÓN.



# TIPS DE MUDANZA

*Haz tu mudanza fácil, organizada y sin estrés.*



## EMPACA INTELIGENTEMENTE:

---

- Empieza con lo no esencial 2-3 semanas antes de la mudanza.
- Etiqueta las cajas por habitación y contenido (Puedes usar colores)
- Mantén los artículos pesados en cajas pequeñas para cargarlos fácilmente.
- Empaca una caja de lo esencial (Artículos de higiene personal, medicinas, cargadores, cosas de cocina).

## ESE DÍA MANTÉN A LA MANO



- Kit de herramientas, cinta métrica y tijeras/cúter.
- Papel higiénico, jabón, toallas de papel, artículos de limpieza.
- Ropa de cama y toallas para la primera noche.
- Refrigerios y agua embotellada para el equipo de mudanza (o para ustedes).



## ACTUALIZA TU INFORMACIÓN

---

- Reenvía tu correo con USPS (haga esto entre 7 y 10 días antes).
- Actualiza tu dirección con bancos, suscripciones y licencia de conducir.
- Transfiere o dá de alta los servicios:
  - ⚡ Electricidad (Tucson Electric Power)
  - 💧 Agua (Tucson Water / Marana Water)
  - 🔥 Gas (Southwest Gas)
  - 📶 Internet/TV (Cox, CenturyLink, Xfinity, etc.)



## TIPS PARA FAMILIAS

---

- Desempaca lo de los niños primero para que se vayan familiarizando.
- Mantén lo de tus mascotas a la mano (comida, agua, juguetes, arenero)
- Toma foto de los medidores de tu casa anterior (Por si acaso)

## BONUS: GLOSARIO DE BIENES RAÍCES

### A

---

**Avalúo:** Estimación profesional del valor de mercado de una vivienda, requerida por las entidades crediticias.

### B

---

**Brecha de avalúo:** Cuando el avalúo es inferior al precio de compra.

### C

---

**Costos de Cierre:** Comisiones pagadas al final de una transacción (2-3% del precio de compra).

**Closing Disclosure (CD):** Formulario que describe los términos y costos finales del préstamo.

**Contingencia:** Condición que debe cumplirse para que el contrato siga adelante (inspección, financiamiento, tasación).

### D

---

**Depósito en garantía:** Un depósito del comprador que demuestra una intención seria (acreditado al cierre).

**DOM (Días en el Mercado):** El número de días que una propiedad permanece en el mercado antes de firmarse el contrato.

## E

---

**Escrow:** A neutral third party that holds funds/documents until all conditions are met.

**Enganche:** La parte del precio de compra que se paga por adelantado, no se financia.

## F

---

**Fair Market Value (Valor justo de Mercado):** el valor de una propiedad según las condiciones actuales del mercado.

**Fixed-Rate Mortgage (Tasa de interés fija):** Préstamo con el mismo tipo de interés durante todo el plazo.

## H

---

**HOA (Homeowners Association):** Órgano rector que gestiona normas y tarifas para determinadas comunidades.

**Home Warranty (Garantía del Hogar):** Un contrato de servicio que cubre reparaciones/reemplazos de sistemas/aparatos.

## I

---

**Inspection Period (Periodo de Inspección):** El plazo que tienen los compradores para inspeccionar la casa y negociar las reparaciones.

**Interest Rate:** El costo de pedir dinero prestado, expresado como porcentaje del préstamo.

## L

---

**Loan Estimate (LE) (Estimación del Préstamo):** Una estimación que muestra los costos y plazos previstos.

**Lien (Gravamen):** Un derecho legal sobre una propiedad, a menudo utilizado como garantía de una deuda.

## P

---

**Pre-Approval (Preaprobación):** Compromiso del prestamista que demuestra el monto que usted califica para un préstamo.

**Principal:** La parte de su pago mensual que reduce el saldo de su préstamo.

**Private Mortgage Insurance (PMI) (Seguro Hipotecario**

**Privado):** Seguro requerido para préstamos con un enganche inferior al 20%.

## T

---

**Title Insurance (Seguro de Título):** Protege contra reclamaciones de propiedad anteriores o gravámenes sobre la propiedad.

**Transfer Taxes:** Tarifas que cobra el estado o condado cuando se cambia la titularidad de la propiedad.



PRO TIP PARA COMPRADORES: NO DUDES EN DETENERME SI ESCUCHAS UN TÉRMINO QUE NO ENTIENDES. PARTE DE MI TRABAJO ES TRADUCIR EL “LENGUAJE INMOBILIARIO” PARA QUE SEA SENCILLO PARA TI.



# TE PLATICO SOBRE MI



*Hola, soy Iliana Cacho, agente de bienes raíces de Tucson, mamá de gemelos y amante del diseño, la hospitalidad y la comunidad. Mi pasión es ayudar a las familias a sentirse como en casa, ya sea guiando a quienes compran por primera vez, ayudando a los vendedores a mostrar las mejores características de su casa o simplemente compartiendo consejos para que la vida cotidiana sea más feliz.*



*Con experiencia en diseño de interiores y emprendimiento, apporto atención al detalle y un sólido sentido de la estrategia a cada transacción. Entiendo que comprar o vender una casa no es solo una decisión de negocios, sino un hito emocional. Mi objetivo es que el proceso sea sencillo, organizado y adaptado a sus necesidades.*

*Cuando no estoy trabajando con clientes, normalmente me puedes encontrar:*

- Corriendo detrás de mis gemelos 🧒🧒
- Organizando cenas familiares o con amigos y decorando mesas 🍴
- Explorando las joyas ocultas de Tucson 🌵
- Modificando algo en mi casa 🔧
- Viajando con mi familia ✈️

## HABLEMOS!

INSTAGRAM: @ILIANACACHO.REALTOR

PHONE: 928.580.3020

EMAIL: ILIANACACHO@GMAIL.COM

