

GUÍA GRATIS · EN ESPAÑOL

Cómo comprar tu **primera casa** en el West Valley

Pasos claros, sin jerga: preparación, preaprobación, costos, programas de asistencia para quienes califican y el camino hasta recibir tus llaves.

AVONDALE · TOLLESON · GLENDALE · BUCKEYE · EL MIRAGE · GOODYEAR · LAWEEN · MARYVALE



Jesus Sanchez, REALTOR®

Sanchez Group | Real Broker AZ, LLC · Arizona

📞 480-531-0428 (llamada, texto o WhatsApp)

✉️ contact@realsanchez.com

🏠 Igualdad de Oportunidades de Vivienda

BIENVENIDA

Comprar casa sí es posible, con un plan

Hola, soy **Jesus Sanchez**, agente de bienes raíces bilingüe con **Real Broker AZ, LLC**. Ayudo a compradores en todo el West Valley a entender el proceso de compra **en español o en inglés**, paso a paso y sin presión.

Esta guía es educativa: te da una idea clara de cómo funciona la compra de una casa en Arizona para que llegues preparado a hablar con un prestamista y conmigo.

¿Estás listo para comprar? Checklist rápida

- ✓ **Ingresos estables** y comprobables (talones de pago, declaraciones de impuestos o estados de cuenta si trabajas por tu cuenta).
- ✓ **Deudas bajo control**: sabes cuánto pagas cada mes en carro, tarjetas y préstamos.
- ✓ **Algo de ahorro** para el enganche, costos de cierre y una reserva para imprevistos.
- ✓ **Tu crédito revisado**: un prestamista puede revisarlo contigo y decirte qué mejorar.
- ✓ **Sabes qué quieres**: ciudad, número de recámaras y cuánto quieres pagar al mes.
- ✓ **Tiempo**: tienes idea de cuándo te gustaría mudarte (3, 6 o 12 meses).

¿No marcaste todas? No pasa nada. Muchas personas empiezan a prepararse de 6 a 12 meses antes. Lo importante es saber qué paso sigue, y para eso es esta guía.

Lo que encontrarás aquí

- Preaprobación y documentos
- Tu presupuesto real
- Programas de asistencia
- Casa nueva vs. reventa
- Del contrato al cierre
- Errores comunes y tu siguiente paso

PASO 1

Preaprobación y tu presupuesto real

Precalificación vs. preaprobación

Precalificación

Una estimación rápida basada en lo que tú le dices al prestamista. Sirve para darte una idea.

Preaprobación

El prestamista revisa tus documentos y tu crédito. Es la que los vendedores toman en serio cuando haces una oferta.

Una preaprobación no es una aprobación final ni una garantía de préstamo; el prestamista decide según tu situación completa.

Documentos que normalmente te pedirán

- Identificación oficial vigente
- Talones de pago recientes y formularios W-2 o 1099
- Declaraciones de impuestos (sobre todo si trabajas por tu cuenta)
- Estados de cuenta bancarios recientes
- Información de deudas y pagos mensuales

Tu presupuesto real: más que el precio de la casa

Concepto	¿Qué es?
Enganche	La parte del precio que pagas al comprar. Depende del tipo de préstamo; tu prestamista te dirá el mínimo para tu caso.
Costos de cierre	Cargos del préstamo, título, escrow y otros. Pueden negociarse en parte con el vendedor o cubrirse con créditos.
Pago mensual	Capital e interés, impuestos a la propiedad, seguro de casa y, si aplica, seguro hipotecario.
HOA	Cuota de la asociación de propietarios; común en comunidades del West Valley. Pregunta siempre cuánto es.
Inspección y tasación	Gastos al inicio del contrato para revisar la casa y su valor.
Reserva	Un colchón para mudanza, reparaciones o imprevistos.

Programas de asistencia para el enganche

Una de las ideas más comunes es que necesitas mucho dinero ahorrado para comprar. **No siempre es así.** En Arizona existen programas que ayudan con el enganche y los costos de cierre **para compradores que califican.**

Home Plus (Arizona Industrial Development Authority)

- Disponible en todo Arizona, incluido el condado de Maricopa, **para quienes califican.**
- **No se solicita directamente:** se tramita a través de un **prestamista participante** junto con tu préstamo hipotecario.
- La asistencia normalmente funciona como una **segunda hipoteca** con sus propias reglas. **No es un regalo:** pregunta si es perdonable, en qué plazo y qué pasa si vendes o refinancias.
- Los requisitos (crédito, ingresos, tipo de préstamo y, en algunos casos, un curso para compradores) los define el programa y los confirma tu prestamista.

Fuente: homeplusaz.com (consultado en septiembre de 2026). Los programas cambian; confirma siempre las condiciones vigentes con un prestamista participante.

También pueden existir otros programas locales en el condado de Maricopa. Un prestamista participante puede decirte cuáles están abiertos hoy y cuál te conviene.

Otras formas de reducir lo que pagas al cerrar

- **Concesiones del vendedor:** se pueden negociar en la oferta para ayudar con costos de cierre.
- **Créditos del prestamista:** a cambio de ciertas condiciones del préstamo.
- **Incentivos de constructores** en casas nuevas (varían por comunidad y fecha).

Preguntas para tu prestamista: ¿Para qué programas califico? ¿La asistencia es perdonable? ¿Qué pasa si vendo o refinancio? ¿Necesito tomar un curso? ¿Cuánto necesito tener ahorrado en total?

PASO 3

Casa nueva o reventa, y del contrato al cierre

	Casa nueva (constructor)	Reventa
Ventajas	Todo nuevo, garantías del constructor, posibles incentivos.	Más opciones de ubicación, patios y árboles maduros, más espacio para negociar.
A considerar	Tiempos de construcción, cuotas HOA, el agente del constructor representa al constructor.	Posibles reparaciones; la inspección es clave.
Tip	Lleva a tu propio agente desde la primera visita al modelo.	Compara el precio con ventas recientes de la zona.

Del contrato a tus llaves

- 1 Oferta aceptada.** Firmas el contrato y entregas el depósito de garantía (earnest money) a la compañía de título/escrow.
- 2 Periodo de inspección.** Revisas la casa con un inspector y puedes pedir reparaciones o créditos dentro del plazo del contrato.
- 3 Tasación y préstamo.** El prestamista pide la tasación y termina de revisar tus documentos. Evita abrir crédito nuevo o cambiar de trabajo en esta etapa.
- 4 Aprobación final y firma.** Revisas tu documento de cierre (Closing Disclosure) y firmas con la compañía de título/escrow.
- 5 ¡Cierre y llaves!** Cuando se registra la venta, la casa es tuya.

¿Cuánto tarda? Depende del préstamo y del contrato; tu agente y tu prestamista te darán las fechas exactas de tu caso desde el primer día.

Errores comunes (y cómo evitarlos)

- **Buscar casas antes de la preaprobación.** Te puedes enamorar de algo fuera de tu presupuesto.
- **No comparar prestamistas.** Pregunta a más de uno y compara costos y programas.
- **Olvidar la cuota HOA y los impuestos** al calcular tu pago mensual.
- **Hacer compras grandes a crédito** (carro, muebles) mientras compras casa.
- **Saltarte la inspección** para "ganar" una oferta.
- **Ir solo a la oficina de ventas del constructor** sin tu propio agente.

Tu siguiente paso: una llamada de 15 minutos en español

Sin costo y sin compromiso. Revisamos tu meta, tu presupuesto y cuál sería tu primer paso. Si lo necesitas, te conecto con prestamistas que trabajan con programas de asistencia.

Jesus Sanchez, REALTOR®

Sanchez Group | Real Broker AZ, LLC · Arizona

 **480-531-0428** (llamada, texto o WhatsApp)

 contact@realsanchez.com

 card.realsanchez.com · facebook.com/realtor.jsanchez

Aviso: Esta guía es solo informativa y educativa; no es asesoría legal, fiscal, crediticia ni una oferta de préstamo. Jesus Sanchez no es prestamista. La elegibilidad para préstamos y programas de asistencia la determinan el prestamista y el programa, y las condiciones pueden cambiar sin aviso. Toda la información se considera confiable pero no está garantizada. Jesus Sanchez es agente de bienes raíces con licencia en Arizona, afiliado con Real Broker AZ, LLC.



Igualdad de Oportunidades de Vivienda. Servimos a todas las personas de acuerdo con las leyes de vivienda justa.