

SUROESTE DE FLORIDA · EDICIÓN 2026

Guía del Comprador

tu casa, paso a paso

Todo lo que necesitas saber para comprar en el suroeste de Florida — de Naples y Golden Gate Estates a Fort Myers, Cape Coral, Lehigh Acres y Punta Gorda — explicado en español, sin letra chiquita.

Deliga Boitel

REALTOR® · MATO REALTY LLC · NAPLES, FL

GUÍA GRATUITA



ANTES DE EMPEZAR

Hola, soy Deliga

Esta guía es para que compres sabiendo qué preguntar, y cuándo.

Comprar casa en Florida no es difícil. Lo difícil es hacerlo sin entender el proceso, firmando papeles en un idioma que no es el tuyo y confiando en que todo salga bien.

En el suroeste de Florida hay detalles que pesan mucho en tu bolsillo: el seguro, las zonas de inundación, el HOA, los assessments de los condominios y el homestead exemption. Aquí te explico cada uno, en orden, antes de que firmes nada.

UNA COSA IMPORTANTE

Esta guía no te va a vender nada. Si al terminar decides que todavía no es tu momento, perfecto: vas a saber exactamente qué te falta para llegar ahí.

Lo que vas a encontrar

01	Prepárate antes de buscar	03	05	La oferta y el contrato	07
02	Cuánto dinero necesitas	04	06	Inspecciones y revisión	08
03	El costo real de ser dueño	05	07	El cierre	09
04	Dónde comprar	06	08	Después de las llaves	10

Y al final: los ocho errores más caros (p. 11) y cómo empezar conmigo (p. 12).

Prepárate antes de buscar

Buscar casa sin pre-aprobación es como ir al súper sin saber cuánto traes en la cartera.



PRECALIFICACIÓN VS. PRE-APROBACIÓN

PRECALIFICACIÓN

Una estimación rápida con lo que tú declaras. Sirve para orientarte, no para ofertar.

PRE-APROBACIÓN

El lender revisa tus documentos y tu crédito y te da una carta. Muchos vendedores la esperan con tu oferta.

LO QUE TE VA A PEDIR EL LENDER

- ✓ Identificación, y pasaporte o documentos migratorios según el programa.
- ✓ Dos años de W-2 o declaraciones de impuestos (si eres self-employed o 1099).
- ✓ Tus talones de pago de los últimos 30 días.
- ✓ Dos o tres meses de estados de cuenta completos.
- ✓ Una explicación por escrito de depósitos grandes que no sean tu sueldo.

TU CRÉDITO, EN CORTO

740+

Mejores tasas y seguro hipotecario más barato.

680–739

Convencional, normalmente sin problema.

620–679

Convencional con más condiciones; FHA puede convenir.

580–619

FHA puede permitir 3.5% de enganche.

Rangos orientativos; cada lender y programa pone sus propias reglas.

¿NO TIENES SOCIAL SECURITY?

Sí se puede comprar. Hay programas con ITIN y para extranjeros (foreign national). Suelen pedir más enganche y la tasa puede ser mayor.

TRES COSAS QUE AYUDAN A TU CRÉDITO

Mientras compras, cada punto cuenta.

Baja tus tarjetas por debajo del 30% del límite · No cierres cuentas viejas · No abras crédito nuevo hasta cerrar. Y recuerda: casi todos los lenders buscan que tus deudas mensuales, con la casa incluida, no pasen de un 43%–50% de tu ingreso bruto.

Cuánto dinero necesitas

El enganche es solo una parte. Piensa en cuatro bolsillos que hay que tener listos.

01

EL ENGANCHE

0% VA (militares) o USDA (zonas elegibles)
3%+ convencional
3.5% FHA
20% en convencional evita el PMI

02

CLOSING COSTS

Más o menos entre el **2% y el 5%** del precio. Incluyen costos del lender, avalúo, title, recording fees, impuestos del préstamo y seguro e impuestos adelantados.

03

DEPÓSITO (EARNEST MONEY)

Normalmente del **1% al 3%**. No es dinero extra: se acredita a tu favor en el cierre. Si lo recuperas o no depende de los plazos del contrato.

04

RESERVA

Lo ideal es que te queden de **2 a 6 meses** de pago disponibles para la mudanza, imprevistos y los primeros gastos de la casa.

Ejemplo: casa de \$400,000

CONCEPTO	FHA 3.5%	CONVENCIONAL 20%
Enganche	\$14,000	\$80,000
Closing costs (aprox. 3%)	\$12,000	\$12,000
Reserva sugerida	\$9,000	\$9,000
Efectivo aproximado	\$35,000	\$101,000

Cifras ilustrativas. Tus números reales dependen del lender, del programa, de la propiedad y de lo que negociemos. Algunos de estos costos se pueden negociar para que los pague el vendedor.



DÓNDE SE VA EL DINERO, EN ORDEN

Depósito al firmar el contrato → inspecciones y avalúo durante el proceso → enganche y closing costs el día del cierre. Por eso conviene tener el dinero listo y en tu cuenta desde antes de ofertar.

El costo real de ser dueño

Tu pago mensual no es solo la hipoteca. Aquí es donde muchos compradores se sorprenden.

PROPERTY TAXES

El valor se vuelve a calcular cuando la casa cambia de dueño. El recibo del dueño anterior, sobre todo si tenía homestead, casi nunca va a ser el tuyo.

SEGURO DE LA CASA

La edad del techo, el wind mitigation, las ventanas de impacto y el estado de la propiedad pueden subir o bajar mucho la prima. Pide una cotización antes de ofertar.

SEGURO DE INUNDACIÓN

Es aparte del seguro de la casa. Si la propiedad está en zona de alto riesgo y finanzas, el lender lo va a exigir. La zona y la elevación cambian el precio.

HOA Y CDD

Revisa la cuota, qué incluye y si hay assessments aprobados o en discusión. En comunidades nuevas, busca en el recibo de impuestos si hay cuota de CDD.

\$51,411

HOMESTEAD EXEMPTION 2026

Si la casa es tu residencia principal al 1 de enero, puedes pedir una exención de \$25,000 sobre todos los impuestos, más una segunda de hasta \$26,411 que no aplica a los impuestos escolares. Además, Save Our Homes limita cuánto puede subir cada año el valor tasado. Se solicita gratis ante el Property Appraiser de tu condado antes del 1 de marzo.

El 3 de noviembre de 2026 se vota en Florida la Enmienda 3, que podría aumentar estas exenciones desde 2027. Confirma las cifras vigentes con el Property Appraiser.



ANTES DE OFERTAR, REvisa

Techo · Seguro · Zona de inundación · HOA · Assessments · CDD

Dónde comprar

El suroeste de Florida no es un solo mercado. Son varios, y se comportan distinto.



Naples

Mercado premium: comunidades cerradas, golf y playa. Precio de entrada alto y demanda de temporada.

Golden Gate Estates

Terrenos de un acre en adelante, muchos sin HOA. Muchas casas tienen pozo y séptico: se revisan en la inspección.

Bonita Springs / Estero

Punto medio entre Naples y Fort Myers. Comunidades planificadas y mucha construcción nueva.

Fort Myers

El más variado: zonas históricas, suburbios y desarrollos nuevos. Opciones para casi todo presupuesto.

Cape Coral

Canales, acceso al agua y lotes. Fuerte para quien quiere casa nueva o muelle propio.

Lehigh Acres

La entrada más accesible: lotes grandes, crecimiento y menos HOA en muchas zonas.

Port Charlotte / Punta Gorda

Más al norte: canales, comunidades tranquilas y precios que muchas veces rinden más.

Casa, villa, condominio o construcción nueva

CASA

Máxima libertad, y también toda la responsabilidad del mantenimiento.

VILLA / TOWNHOUSE

Punto medio: el HOA suele cubrir parte del exterior y áreas comunes.

CONDOMINIO

Entrada más baja, cuota más alta y más peso de la asociación y sus reservas.

NUEVA

Garantía y contrato del builder. Ve con tu agente desde la primera visita.

PREGUNTAS CLAVE PARA CUALQUIER PROPIEDAD

Edad del techo · Seguro actual · Zona de inundación · HOA y assessments · Permisos de las remodelaciones · Impuestos estimados para el nuevo dueño.

La oferta y el contrato

Ganar una oferta no siempre significa ofrecer más dinero.

PRIMERO: CÓMO TRABAJAMOS JUNTOS

Desde agosto de 2024, antes de visitar casas con un agente REALTOR® se firma un acuerdo de representación por escrito. Ahí queda claro qué hago por ti y cómo se paga mi servicio. La compensación es negociable y se puede trabajar dentro de la oferta.

QUÉ CONTIENE TU OFERTA

- ✓ Precio y forma de pago (financiado o efectivo).
- ✓ Depósito (earnest money) y cuándo se entrega.
- ✓ Período de inspección.
- ✓ Contingencia de financiamiento.
- ✓ Contingencia de avalúo.
- ✓ Fecha de cierre y qué se queda en la casa.



LO QUE SÍ MUEVE A UN VENDEDOR

01 CERTEZA

Una pre-aprobación fuerte o prueba de fondos si pagas en efectivo.

02 LA FECHA

Si el vendedor necesita tiempo, darle la fecha que le sirve puede valer más que subir el precio.

03 EL DEPÓSITO

Un depósito más sólido demuestra que vas en serio.

04 PLAZOS LIMPIOS

Una inspección bien organizada compite mejor que una ventana demasiado larga.

SOBRE EL PERÍODO DE INSPECCIÓN

Es una de tus mejores herramientas. Dentro de ese plazo puedes revisar la casa, pedir reparaciones, renegociar el precio o cancelar, según lo que diga el contrato. No renuncies a esta protección solo para competir.

NUNCA FIRMES LO QUE NO ENTIENDES

Si algo del contrato no está claro, lo revisamos línea por línea, en español, antes de firmar. No hay prisa que valga la pena.

Inspecciones y revisión

Este es el capítulo que puede ahorrarte los problemas más caros.

INSPECCIÓN	PARA QUÉ SIRVE
General	Estructura, techo, electricidad, plomería, aire acondicionado y electrodomésticos.
Wind mitigation	Documenta las protecciones contra viento; puede bajar el seguro.
4-point	Techo, eléctrico, plomería y aire. Las aseguradoras la piden en casas más antiguas.
WDO	Daño por termitas y otros insectos.
Pozo y séptico	Si la propiedad no está conectada a los servicios de la ciudad.
Seawall y muelle	Muy importante en Cape Coral y en casas sobre canal.



Lo que reviso yo, además del inspector

- ✓ Permisos del lanai, la piscina y las remodelaciones.
- ✓ Historial de reclamos al seguro, inundaciones y ventas anteriores.
- ✓ Zona de inundación y elevación.
- ✓ Documentos del HOA: reglas, reservas, finanzas y assessments.

SI COMPRAS CONDOMINIO EN FLORIDA

En una reventa, el vendedor te debe entregar los documentos de la asociación, incluido el estudio de reservas estructurales (SIRS) y, si aplica, el resumen de la inspección milestone. Por ley tienes 7 días hábiles para cancelar después de firmar y recibirlos. Léelos con calma: ahí se ven los assessments que vienen.

SI LA INSPECCIÓN SALE MAL

No siempre significa perder la casa. Puedes pedir reparaciones, un crédito, renegociar el precio o cancelar según el contrato. Buscamos problemas caros o de seguridad, no detalles cosméticos.

El cierre

De la oferta aceptada a las llaves: normalmente de 30 a 45 días si financias y de 2 a 3 semanas si pagas en efectivo.

Quién paga qué

En Florida no hay una sola regla estatal para quién paga el seguro de título del dueño. Depende de la costumbre de cada condado, y todo se puede negociar en el contrato.

EJEMPLO	COSTUMBRE LOCAL
Collier Naples, Golden Gate	El comprador suele escoger la title company y pagar la póliza del dueño.
Lee Fort Myers, Cape Coral, Lehigh	El vendedor suele escoger la title company y pagar la póliza del dueño.

En otros condados del suroeste de Florida la costumbre puede cambiar. Te digo cuál aplica antes de ofertar.

Si financias, tú pagas además los costos del lender, el documentary stamp tax sobre el pagaré (0.35%) y el intangible tax sobre la hipoteca (0.2%).



Los últimos días

01

CLOSING DISCLOSURE

Lo recibes al menos 3 días hábiles antes. Compáralo con tu estimado.

02

FINAL WALK-THROUGH

Verificas reparaciones, que todo funcione y lo que se acordó dejar.

03

FONDOS

Confirmas las instrucciones de la transferencia por teléfono.

04

LLAVES

Firmas, se liberan los fondos y recibes tu casa.

FRAUDE DE TRANSFERENCIAS: LÉELO DOS VECES

Nunca cambies las instrucciones para mandar dinero solo porque te llegó un email, aunque parezca de la title company o de mí. Antes de transferir, llama a la title company a un número que ya tenías y confirma los datos de viva voz. Una transferencia a un estafador casi nunca se recupera.

Después de las llaves

Los primeros 60 días pueden ahorrarte dinero y dolores de cabeza.



HOMESTEAD EXEMPTION

Si la casa es tu residencia principal al 1 de enero, solicítalo antes del 1 de marzo. Es gratis y se hace con el Property Appraiser de tu condado. Si compraste en 2026, lo pides para el 1 de marzo de 2027.

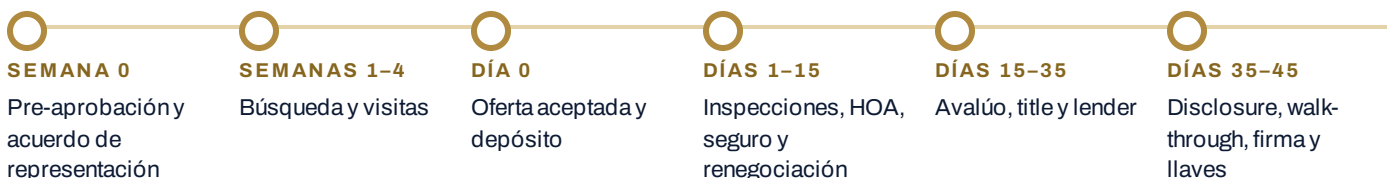
PORTABILITY

Si ya tenías homestead en otra casa de Florida, puedes llevarte el ahorro acumulado de Save Our Homes (hasta \$500,000) si estableces el nuevo homestead dentro del plazo (hasta 3 años). Pregúntalo al solicitar.

Tu lista de los primeros 60 días

- | | |
|--|---|
| ☐ Cambia las cerraduras | ☐ Guarda todo el paquete del cierre |
| ☐ Pon a tu nombre la luz, el agua y el internet | ☐ Ubica la llave del agua y el panel eléctrico |
| ☐ Actualiza tu dirección (licencia, bancos, correo) | ☐ Arma tu plan de huracanes antes del 1 de junio |
| ☐ Regístrate con el HOA | ☐ Revisa tu póliza y el deducible por huracán |

La línea de tiempo completa



Plazos típicos para una compra financiada. Cada contrato fija sus propios días.

Ocho errores caros

Todos se pueden evitar. Todos pueden costar dinero de verdad.

01 ENAMORARSE ANTES DE LA PRE-APROBACIÓN
Primero el número; después las visitas.

02 PRESUPUESTAR SOLO LA HIPOTECA
Suma impuestos, seguro, inundación y HOA.

03 ASUMIR LOS IMPUESTOS DEL DUEÑO ANTERIOR
Al venderse, la propiedad se vuelve a tasar y el recibo cambia.

04 IGNORAR LA EDAD DEL TECHO
Un techo viejo puede encarecer o complicar el seguro y el préstamo.

05 RENUNCIAR A LA INSPECCIÓN PARA GANAR
Hay otras formas de competir sin comprar a ciegas.

06 NO LEER LOS DOCUMENTOS DEL HOA
Las reglas, las reservas y los assessments importan.

07 COMPRAR MUEBLES O CARRO ANTES DE CERRAR
El lender puede revisar tu crédito otra vez antes del cierre.

08 DEJAR PASAR EL 1 DE MARZO
Puedes perder un año completo de homestead.

20%

MITO: "NECESITO 20% DE ENGANCHE"

Hay programas desde 0% y 3%. Con 20% en un préstamo convencional evitas el seguro hipotecario mensual, pero la mejor estrategia depende de tu situación.

¿ESTÁS LISTO PARA EMPEZAR? MARCA LO QUE YA TIENES

☐ Tengo mi pre-aprobación, o sé qué documentos me faltan

☐ Sé cuánto efectivo necesito: enganche, cierre y reserva

☐ Calculé el pago total, no solo la hipoteca

☐ Sé en qué zonas y qué tipo de propiedad quiero

¿Te faltó alguno? Ahí empezamos. Escríbeme al (239) 595-8455 y lo vemos juntos, sin compromiso.



Esta guía es general. *Tu situación no lo es.*

Tu presupuesto, tu crédito, tu programa de préstamo, la zona y el momento adecuado se definen hablando. Una llamada es suficiente para empezar.

DÓNDE TRABAJA

Todo el suroeste de Florida: Naples, Marco Island, Golden Gate Estates, Bonita Springs, Estero, Fort Myers, Cape Coral, Lehigh Acres, Port Charlotte, Punta Gorda y más.

IDIOMAS

Español e inglés

Esta guía tiene fines informativos y educativos y no es asesoría legal, fiscal, financiera ni de seguros. Las cifras, programas, exenciones y costumbres locales pueden cambiar; información vigente a septiembre de 2026. Consulta a los profesionales correspondientes para tu caso.

EL SIGUIENTE PASO

Hagámoslo juntos

Ya sabes cómo funciona el proceso. Ahora hay que aplicarlo a tu caso.

LO QUE HAGO POR TI

- ✓ Te conecto con lenders que trabajan en español y con distintos programas.
- ✓ Reviso techo, seguro, zona de inundación, permisos y HOA antes de que te ilusiones.
- ✓ Escribo y negocio tu oferta, y coordino inspecciones, title y lender.
- ✓ Sigo disponible después de las llaves.



Dream Homes
BY DELIGA BOITEL

Deliga Boitel

REALTOR® · MATO REALTY LLC

(239) 595-8455

Llamada o WhatsApp

deligarealtor@gmail.com

Instagram @flhomesbydeliga

7785 Davis Blvd, STE 206

Naples, FL 34104



Escanea y escíbeme por
WhatsApp