

PARK PLACE REALTY · LICENCIA: B.143790 · LECTURA
LARGA · REVISADO EN SEPTIEMBRE DE 2026

COMPRAR CASA EN LAS VEGAS — LA GUÍA HONESTA.

*Una lectura larga, sin atajos publicitarios, sobre lo que de verdad
implica comprar tu primera (o tu siguiente) casa en Clark County.
Sin tasas en la web. Sin promesas vacías. Solo lo que conviene*

LEER MÁS

Empezar a leer ↓ [Saltar adelante — pre-calificación →](#)

TRAYECTORIA · LAS VEGAS · DESDE EL 2000

**LOS DOS
LADOS,
DESDE**

*Hipotecas y bienes raíces
— el mismo año, el
mismo escritorio.*

**FAMILIAS
· 5
CICLOS**

*Con quienes Jesse se ha
sentado desde el 2000 —
consultas en ambas líneas.
Boom, 2008, COVID, pico
de 2022, 2026.*

**BIENES RAÍCES
+ HIPOTECA**

*Un solo broker, ambos
lados del cierre.*

**DOS IDIOMAS,
UNA OFICINA**

*Los dos, todos los
días, sin guion.*

**PRIMERA
CONVERSACIÓN**

*Sin compromiso, sin
llamadas de
seguimiento.*

SIETE CAPÍTULOS · ESCOGE DÓNDE ATERRIZAR PRIMERO

QUÉ CUBRE *esta* GUÍA.

Léela de arriba a abajo o salta a la sección que coincide con lo que tienes en mente.

01 · La conversación financiera previa

Ahorros, deudas, crédito, ingreso — las cuatro piezas que deciden tu rango de opciones.

02 · Los programas que existen

FHA, convencional, ITIN, asistencia de enganche — para qué sirve cada uno y cómo se comparan.

03 · El mercado de Las Vegas

Qué cambia por temporada, qué no, y por qué “el mercado” no es uniforme en el valle.

04 · Los vecindarios

Henderson, Summerlin, Spring Valley, North Las Vegas, Boulder City, Paradise — seis puntos de partida.

05 • El equipo que vas a necesitar

Agente, prestamista, inspector, tasador, título y depósito en garantía (escrow), seguro — seis roles, un coordinador.

06 • El proceso completo

Ocho etapas desde la conversación inicial hasta las llaves, sin el framing de “proceso fácil de 4 pasos”.

07 • Después del cierre

Property taxes, seguro, mantenimiento, HOA — qué cambia la mañana después de que aterrizan las llaves.

CAPÍTULO 01 • LA CONVERSACIÓN FINANCIERA PREVIA

¿CUÁNTO NECESITO *ahorrado* PARA COMPRAR?

Antes de buscar casa, conviene tener clara tu situación financiera — no porque alguien te vaya a juzgar, sino porque el rango de opciones que tienes depende exactamente de ahí.

Ahorros

La idea generalizada de que necesitas tener guardada una cantidad enorme antes de comprar es la razón principal por la que mucha gente posterga su primera casa por años. La cantidad real depende del programa que uses y del precio de la casa que estés mirando. Hay programas FHA con enganche reducido. Hay programas convencionales con enganche reducido para primera vez. Hay asistencia de enganche de Nevada que se puede combinar con varios programas. El número específico para tu caso te lo da Jesse en la [pre-calificación](https://parkplacerealtylv.com/financing/pre-qualification) (parkplacerealtylv.com/financing/pre-qualification).

Deudas

Tus deudas existentes — carro, tarjetas, préstamos estudiantiles — afectan cuánto puedes calificar para una hipoteca, pero rara vez son un “no” absoluto. Lo que importa es la proporción entre tus pagos mensuales totales (incluyendo la futura hipoteca) y tus ingresos. Esa proporción se llama *debt-to-income ratio* o DTI. Si está alta, hay estrategias para bajarla — a veces es una tarjeta pequeña la que conviene pagar primero, no la deuda grande.

Crédito

El crédito perfecto no es requisito para comprar. Lo que importa es: ¿hay historial?, ¿hay pagos a tiempo recientes?, ¿hay algo dañado que se pueda corregir antes de aplicar? Si tu reporte tiene cosas que conviene limpiar primero, identificarlas temprano puede ahorrarte miles de dólares en intereses a lo largo del préstamo.

Ingreso

Lo que importa no es solo cuánto ganas, sino qué tan estable y documentable es ese ingreso. Un W-2 estable es lo más fácil. Trabajar por tu cuenta o cobrar parte en efectivo no te descalifica — pero cambia los papeles que necesitas traer. Las declaraciones federales de los últimos dos años son la base; los registros del negocio si trabajas por tu cuenta; los estados de cuenta bancarios para todos.

CAPÍTULO 02 · LOS PROGRAMAS QUE EXISTEN

CUATRO *caminos* **PRINCIPALES DE FINANCIAMIENTO.**

Cuál te conviene depende de tu situación específica — y la respuesta correcta sale de comparar los escenarios, no de elegir el más conocido.

FHA

Diseñado para hacer la primera casa accesible. Permite enganche más bajo que un convencional típico, acepta crédito en construcción, y tiene reglas más flexibles para historiales laborales no tradicionales.

La contraparte: el seguro hipotecario (MIP) a menudo se queda durante toda la vida del préstamo.

Ver el programa FHA → (parkplacerealtylv.com/financing/fha)

Convencional

El programa estándar, con variantes de enganche reducido específicamente para compradores de primera vez. Generalmente requiere crédito más alto que FHA.

La ventaja: el seguro hipotecario (PMI) se puede quitar una vez que tu equidad llega a cierto nivel.

Ver el programa convencional → (parkplacerealtylv.com/financing/conventional)

ITIN

Si tienes ITIN en lugar de Social Security, hay programas específicos para ti. Geneva Financial los ofrece, con el mismo cuidado y la misma documentación que cualquier otro camino.

Ver los programas ITIN → (parkplacerealtylv.com/financing/itin)

Asistencia de enganche

Nevada tiene varios programas de asistencia para enganche que se pueden combinar con FHA o convencional en muchos casos. Algunos son del estado, algunos del condado, algunos de organizaciones sin fines de lucro. Cuál te conviene depende de tu ingreso, dónde quieres comprar, y si compras por primera vez.

Habla con Jesse sobre la asistencia → (parkplacerealtylv.com/talk-to-jesse)

¿CÓMO SE MUEVE *de verdad* EL MERCADO DE LAS VEGAS?

Los titulares sobre el mercado de bienes raíces son útiles para contexto general, pero Las Vegas tiene sus propias temporadas, sus diferencias por vecindario, y sus dinámicas de nuevo vs usado.

El número, primero — pregúntalo por teléfono. El precio medio de venta en Las Vegas se mueve más con las temporadas que con saltos bruscos, y una cifra impresa en una página queda vieja apenas la lees. Llama, y Jesse te da el número de hoy para el código postal que de verdad estás viendo, no una foto de cuando se editó esta guía por última vez.

Hay temporadas. El mercado se mueve más en primavera (marzo a junio) y se desacelera en invierno. Si tienes flexibilidad sobre cuándo comprar, esto importa. Si no la tienes, no te preocupes — siempre hay actividad, solo varía el ritmo.

Vegas no es uniforme. Lo que pasa en Henderson no necesariamente es lo que pasa en Spring Valley o en North Las Vegas. Cuando alguien dice “el mercado está caliente,” conviene preguntar dónde. La pre-calificación puede confirmar para qué áreas tu presupuesto te alcanza de forma realista.

Las casas nuevas y las usadas se comportan diferente. Los desarrollos nuevos tienen sus propios ciclos de incentivos del constructor. Las casas usadas dependen más del inventario disponible. Si estás abierto a ambas, ten un agente que conozca los dos mercados.

Casi siempre Jesse te puede decir en la primera hora de conversación cuál de esas cuatro señales — temporada, ZIP, inventario, o tipo de construcción — es la que realmente está moviendo el precio de la casa que estás viendo. Los titulares son demasiado generales para tu caso específico.

Pregúntale a Jesse cuál señal mueve tu precio →

CAPÍTULO 04 · LOS VECINDARIOS

SEIS *vecindarios* DE PARTIDA EN CLARK COUNTY.

Cada uno es un punto de entrada — no agotan las opciones — pero te dan dónde empezar sin estar abrumado.

Henderson

Sureste · familias, escuelas bien evaluadas, planeación moderna

A DÓNDE MANDA JESSE

A la familia que quiere hospital cerca, buenas escuelas intermedias, y está dispuesta a pagar por la previsibilidad.

Summerlin

Oeste · comunidad planeada, parques, montañas desde casi cualquier cuadra

A DÓNDE MANDA JESSE

Al comprador que decidió que el HOA es una característica, no un impuesto — la cuadrícula maestra es el costo de esa decisión.

Spring Valley

Centro-oeste · mezcla de precios, accesible para primera vez

A DÓNDE MANDA JESSE

A donde la mayoría de familias de primera vez terminan — por aquí pasa Jones Boulevard, y el mercado de menos de \$400K se mueve.

North Las Vegas

Norte · precios más accesibles, construcción nueva, más diversa

A DÓNDE MANDA JESSE

Al comprador que evaluó Summerlin honestamente y decidió que lo que realmente necesitaba era la escuela de la esquina, no la marca del plan maestro.

Boulder City

Pueblo aparte, ~30 min al sureste · ambiente de pueblo, sus propias reglas

A DÓNDE MANDA JESSE

La mayoría de compradores de Park Place aquí lo eligen por la comunidad más calmada, no por la cercanía al Strip.

Paradise / Sunrise Manor

Cerca del Strip · precios variados, ubicación céntrica

A DÓNDE MANDA JESSE

Al comprador que quiere la trayectoria al centro y no le importa una casa de los 90s con techo de los 90s — esas dos cosas se intercambian.

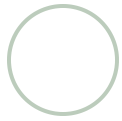
Cuál te conviene depende de tu trabajo, escuelas, y preferencia de vida. *Park Place Realty te puede acompañar a tours de varios* para que veas la diferencia físicamente, no solo en mapa.

“

LO QUE DICE JESSE

Es preferible comprar la casa más chiquita en la mejor zona que la más grande en la peor zona.

La ubicación es lo más importante. Compra en su debido momento, en una buena zona — y *después* empezamos a buscar lo que de verdad andas buscando.



Jesse Fonseca

Corredor en Las Vegas · Licencia B.143790

Del video de Jesse 'Comprar inteligente'

CAPÍTULO 05 · EL EQUIPO QUE VAS A NECESITAR

COMPRAR CASA NO ES TRANSACCIÓN DE *dos partes.*

Hay un ecosistema completo. Estas son las personas con las que vas a trabajar — y las que Park Place Realty coordina para que tú no tengas que.

Agente del comprador (nosotros). Te representa en la negociación, escribe la oferta, coordina las inspecciones, te lleva al cierre.

Prestamista (Geneva, vía Jesse). Origina el préstamo, hace la pre-calificación, procesa el archivo, llega al cierre.

Inspector profesional. Revisa la propiedad físicamente — techo, plomería, eléctrico, fundación. Se contrata después de que aceptan tu oferta.

Tasador (appraiser). Confirma el valor de la casa para el prestamista. Generalmente lo asigna el prestamista.

Compañía de título y escrow. Verifican que el título esté limpio, manejan los fondos durante la transacción, y coordinan el cierre.

Tu agente de seguros. Para el seguro de la casa que vas a necesitar antes de cerrar.

Park Place Realty coordina con todos ellos. *No tienes que organizar el ecosistema tú — esa es la parte del servicio.*

Cuando un comprador intenta coordinar esta lista por su cuenta — generalmente porque cree que se está ahorrando dinero — se le recorre la cita del tasador, el reporte de inspección se atora detrás de las vacaciones de un contratista, y el trato casi se cae un miércoles. Por eso no dejamos que pase.

CAPÍTULO 06 · EL PROCESO COMPLETO

¿CÓMO ES EL *proceso completo* DE COMPRA?

1 **CONVERSACIÓN INICIAL.**

Llamada o callback con Jesse para entender dónde estás.

2 **PRE-CALIFICACIÓN.**

Documentos revisados, números reales calculados, programa elegido.
Recibes la carta de pre-calificación que sí respetan los vendedores.

3 **BÚSQUEDA DE CASA.**

Tours físicos, evaluación de opciones, comparación de vecindarios. Esta etapa puede tomar dos semanas o tres meses, depende del inventario y de tu certeza.

4 **OFERTA.**

Una vez encuentras la casa, escribimos la oferta — precio, condiciones, contingencias, fecha de cierre estimada.

5 **NEGOCIACIÓN.**

El vendedor acepta, contraoferta, o rechaza. Generalmente hay ida y vuelta.

6 **EN CONTRATO (ESCROW).**

Una vez aceptan, entras en el período de escrow — típicamente varias semanas. Aquí pasan: inspección, tasación, procesamiento del préstamo, búsqueda de título, condiciones del préstamo cumplidas.

7 WALK-THROUGH FINAL.

Un día o dos antes de cerrar, recorres la casa una última vez para confirmar que todo está como acordado.

8 CIERRE.

Firmas en la oficina (o remotamente), los fondos se transfieren, el título cambia de nombre, y recibes las llaves.

Todavía no tenemos un portal de búsqueda en este sitio. Cuando llegas al paso 3 (búsqueda de casa), abrimos los listados activos contigo en una llamada — a veces desde la oficina, a veces desde la parada de un tour con la laptop sobre el tablero. Ese es el costo de no tener portal: cada búsqueda empieza con una persona que ya conoce tu situación.

Empieza en la etapa dos — precalifícate →

CAPÍTULO 07 · DESPUÉS DEL CIERRE

CERRAR ES UN DÍA; *ser propietario es permanente.*

Cuatro cosas que conviene saber para los primeros meses.

Property taxes. En Nevada los pagas dos veces al año — agosto y enero, típicamente. Generalmente se incluyen en tu pago mensual a través de una cuenta escrow del prestamista, pero conviene saber que el dinero existe y para qué.

Seguro de casa (homeowner's insurance). Es requerido por el prestamista. Se renueva anualmente. Vale la pena revisar las opciones cada año porque las primas cambian.

Mantenimiento. Las casas necesitan atención regular — filtros de aire, mantenimiento del aire acondicionado (crítico en Vegas), revisiones del techo después de tormentas fuertes. Una regla común: *presupuestar 1–2% del valor de la casa al año para mantenimiento.*

HOA (si aplica). Muchos vecindarios en Las Vegas tienen Homeowners Association con cuotas mensuales o trimestrales. Antes de cerrar, conviene saber exactamente qué cubre y qué reglas tiene tu HOA específica.

Las familias que le llaman a Jesse un año después del cierre — sobre el seguro, una disputa con el HOA, una pregunta de refi temprano por equidad — son las que tratan al ser dueño como la relación que es. El teléfono de Park Place no deja de sonar el día que cierra el escrow.

¿Pensando en refinanciar más adelante? →

EN PALABRAS DE JESSE

LA DIFERENCIA ENTRE COMPRAR *barato* Y COMPRAR INTELIGENTE.

¿Primera vez? El camino del comprador primerizo →



“Estoy muy agradecida con Jesse Fonseca y su equipo, en especial con Paula, por su esfuerzo y el gran trabajo que hicieron para hacer realidad mi sueño de tener mi propia casa. Muchas gracias y que Dios los bendiga.

ANTONIA CANO

Primera casa · reseña de Google

★★★★★

“Estamos muy contentos con la ayuda que Jesse y Karla nos dieron para conseguir nuestra casa. Karla fue muy atenta, respondió todas nuestras preguntas y nos ayudó hasta el final de la compra. Definitivamente los recomiendo 100%.

JOANA MENDOZA

Compró su casa · reseña de Google

YA TIENES LA GUÍA. AHORA — LA CONVERSACIÓN.

Dinos dónde estás. Te llamamos de vuelta — casi siempre el mismo día, en español o inglés.

Habla con Jesse → Si eres primera vez, lee esto también →

LLÉVATELA

¿LA QUIERES EN PDF?

Acabas de leerla completa — nada de lo anterior estaba bloqueado. El PDF es la misma guía, lista para imprimir o guardar en el celular, con la licencia y los datos de contacto en la última página.

Nombre

¿Cómo te llamamos?

Correo electrónico

tu@ejemplo.com

Ahí te enviamos la guía. No pedimos teléfono.

Envíenme el PDF →

Un solo correo con la guía. No vendemos tu dirección — consulta el [aviso de privacidad](#) (parkplacerealtylv.com/privacy). Si respondes ese correo, le llega directo a Jesse.

BIENES RAÍCES · HIPOTECAS · *Bilingüe*

400 S. Jones Blvd., Suite 300
Las Vegas, NV 89107

BIENES RAÍCES (702) 736-3000

HIPOTECA (702) 869-3000

Lun-Vie 9 AM — 5 PM · Sáb 9 AM — 3 PM.

PROGRAMAS

Préstamos hipotecarios ITIN

Préstamos FHA

Préstamos convencionales

Préstamos VA

Opciones de refinanciamiento

RECURSOS

Guía del comprador en Las Vegas

Guía del vendedor

La historia de Jesse

Testimonios de clientes

Medios y prensa

LEGAL

Política de privacidad

Términos de servicio

Declaración de accesibilidad

Lo que te debemos (Duties Owed)

No Vender ni Compartir Mi Información Personal

Administrar cookies

Park Place Realty, LLC — Licencia de Nevada B.143790 · Broker:
Jesse Fonseca.

Servicios hipotecarios a través de **Geneva Financial, LLC** (NMLS# 42056) ·
Jesse Fonseca, Branch Manager (NMLS# 393995, Sucursal NMLS# 2701750).

Park Place Realty y Geneva Financial son empresas separadas. El uso de un
servicio no requiere el uso del otro.

Igualdad de Oportunidad de Vivienda.

© 2026 Park Place Realty, LLC. Todos los derechos reservados. · [Mapa del sitio](#)