



Owen Ye

Agente de Bienes Raíces con Licencia en Texas | Asesor Inmobiliario

Mortgage Loan Originator, Loan Factory · NMLS #2541101 · Equal Housing Lender

Teléfono (347) 774-5396

WeChat

Owenyerealtor

Sitio web owenrealestatetx.com

Correo electrónico owenyerealtor@gmail.com

Atendemos el área metropolitana de Houston

Puntaje de crédito y DTI: cómo se definen de verdad su monto y su tasa

Por Owen Ye, oficial de préstamos con licencia (Loan Factory, NMLS #2541101)

Dos compradores que compran la misma casa pueden terminar con tasas y montos muy distintos. La mayor parte de la diferencia viene de dos números: el puntaje de crédito decide si califica y en qué nivel de precio cae; el DTI (relación deuda-ingreso) decide cuánto se atreve a prestarle el banco. Esta guía explica cómo se calculan ambos, cómo los lee la evaluación, y las acciones que de verdad los mejoran en los 3 a 6 meses antes de comprar: lógica de evaluación, no folklore.

1. El puntaje de crédito: primero el umbral, luego los niveles

Define su nivel de precio

1. La evaluación usa puntajes hipotecarios

El prestamista consulta los puntajes versión hipotecaria de las tres agencias, que no son idénticos al puntaje de su aplicación bancaria. Con varios prestatarios, la mayoría de los programas usa el puntaje medio, o el puntaje medio del prestatario más bajo: mida su posición con esa base.

2. Los niveles importan más que el promedio

El precio convencional se ajusta por banda de puntaje y LTV: 740+, 720, 700, 680... Cada banda hacia abajo puede empeorar un poco la tasa o los costos. Cerca del borde de una banda, ganar unos 20 puntos puede valer más que un pago inicial mayor.

3. Las partes del puntaje que sí puede mover

El historial de pagos y el uso de las tarjetas de crédito pesan más. Bajar los saldos por debajo del 30% de los límites (por debajo del 10% es mejor) es la palanca más rápida en pocos meses; y no cierre su tarjeta más antigua antes de comprar: eso acorta su historial crediticio.

2. DTI: la cuenta que el prestamista realmente hace

Define su techo

1. Relación frontal y relación total

Frontal: el pago de la casa nueva (PITI + HOA) dividido entre el ingreso bruto mensual. Total: lo mismo, más todas las deudas mensuales — auto, préstamos estudiantiles, pagos mínimos de tarjetas. El límite total convencional suele referenciar aproximadamente 45%–50%, según el programa y los factores compensatorios.

2. Qué cuenta — y qué no

Solo cuentan las deudas que aparecen en el reporte de crédito y en el expediente; el gasto diario, la matrícula y las primas de seguro no son deudas mensuales. Los préstamos estudiantiles se cuentan por regla del programa, como porcentaje del saldo o como el pago real. Una deuda que usted confirmó puede contarse a nombre de quien realmente paga cuando se cumplen las condiciones.

3. Su monto se despeja desde el DTI

Pago máximo = ingreso bruto mensual × DTI objetivo – deudas mensuales actuales. Cuando las tasas, los impuestos o el seguro suben un poco, el capital prestable baja con ellos. Cuánto puede pedir prestado nunca depende solo del ingreso.

3. El orden de mejora de 3 a 6 meses antes de comprar

Trabaje en este orden

1. Primero revise los reportes y corrija errores

Pagos atrasados por error, y cobros ya pagados que siguen listados, no son raros en los reportes de crédito. Corregirlos sigue el proceso formal de disputa y toma tiempo — a menudo 30 días o más — así que empiece temprano.

2. Elimine primero las deudas de pago alto y saldo bajo

Liquide primero las deudas pequeñas con pagos mensuales altos — un préstamo de auto casi terminado, por ejemplo. El espacio de DTI que libera se nota de inmediato, y a menudo mejora su monto más rápido que ahorrar un pago inicial mayor.

3. Mantenga el reporte tranquilo

En los seis meses antes de comprar, no abra tarjetas nuevas ni empiece préstamos de auto o planes nuevos: las cuentas nuevas acortan su historial promedio y agregan consultas duras. La meta es una sola: un reporte tranquilo.

4. Errores de juicio comunes

No gaste dinero en vano aquí

1. Más ahorros no significan un préstamo mayor

Los activos deciden si el pago inicial y las reservas alcanzan; el monto en sí lo definen el ingreso y el DTI. Cuando el ingreso o el DTI no alcanzan, corrija primero la estructura de deudas, no simplemente un pago inicial mayor.

2. Un puntaje aprobado igual se lee en detalle

Un puntaje puede pasar el umbral y aun así un pago atrasado reciente, en los últimos 12 meses, puede generar preguntas — o una negación. El historial reciente pesa mucho más que las cuentas viejas de años atrás.

3. Los coprestatarios son una cuenta combinada

Agregar a un cónyuge o a los padres como coprestatarios combina ingresos y deudas: si ellos cargan un préstamo de auto o un puntaje bajo, pueden perjudicar en vez de ayudar. Pida a su oficial de préstamos que calcule ambas combinaciones — con y sin — antes de decidir.

4. Calcule primero sus dos números

Parta de un precio objetivo con la [calculadora hipotecaria](#) de este sitio para ver el pago y el DTI; vea lo que paga de verdad cada nivel de puntaje en el [informe de tasas](#); y compare los umbrales de cada programa en la [página de programas](#). Para revisar sus reportes línea por línea, use la [consulta gratuita](#).

¿Preguntas sobre un préstamo? Pregúnteme: consulta gratuita: (347) 774-5396 |
owenrealestatetx.com

Owen Ye

**Agente de Bienes Raíces con Licencia en Texas | Asesor
Inmobiliario**

Mortgage Loan Originator, Loan Factory · NMLS #2541101 · Equal
Housing Lender

Teléfono	(347) 774-5396
WeChat	Owenyerealtor
Sitio web	owenrealestatetx.com
Correo electrónico	owenyerealtor@gmail.com
Atendemos	el área metropolitana de Houston

Esta guía es solo información general: no es una cotización de préstamo, ni un compromiso de tasa ni una garantía de aprobación. Todos los préstamos se evalúan a través de Loan Factory; la elegibilidad, las tasas y los costos siguen la aprobación formal y los documentos del préstamo. Owen Ye · Loan Factory · NMLS #2541101 · Equal Housing Lender.

Comparta esta guía con amigos a quienes pueda servirles.