



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

Cuándo fijar su tasa: plazos, float-down y puntos

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

Las tasas se mueven a diario, y en los cerca de 30 días entre firmar y cerrar, cuándo fijar es la decisión que más angustia a los compradores. Primero, las reglas: qué fija exactamente una fijación, cómo el plazo cuesta dinero, si pagar puntos conviene, y qué pasa si las tasas bajan después de fijar. Esta guía no predice tasas — nadie puede — le da un marco para decidir.

1. Qué fija realmente una fijación de tasa

Decídalo justo después de firmar

1. Fija el precio de ese día

Una vez fijada, su tasa (y sus puntos/costos) corre con el precio del día de la fijación durante todo el plazo — el mercado puede subir o bajar sin tocarla. Fija un préstamo específico: si el monto, el LTV o el nivel de puntaje cambia, el precio se recalcula.

2. No fijar significa que el riesgo es suyo

Mientras no fija, la tasa final sigue al mercado hasta el cierre. De firmar a cerrar suele haber unos 30 días, y un movimiento de mercado de 0.25% en esa ventana no es raro: el pago, y el efectivo necesario al cierre, se mueven con él.

3. Fijar por lo general exige primero un contrato

La mayoría de los programas exige un contrato de compra firmado y una propiedad específica antes de fijar. Con solo una preaprobación y sin casa todavía, puede presupuestar con el precio en vivo — pero ninguna tasa es suya hasta que se fija.

2. Por cuánto tiempo fijar: 30 / 45 / 60 días

Más largo cuesta más

1. Los plazos largos cuestan más

Mismo día, misma tasa: fijar a 60 días suele costar un poco más que a 30 días, con la diferencia en puntos o en la propia tasa. Calcule hacia atrás desde la fecha real de cierre, deje un pequeño margen, y no compre un plazo demasiado largo solo por tranquilidad.

2. Si el plazo vence antes del cierre

Puede solicitar una extensión, con costo — normalmente por día o como fracción de punto. Si venció hace demasiado, el préstamo puede tener que fijarse de nuevo al precio actual. Si el retraso lo causó el vendedor, revise el contrato para ver cómo se reparte ese costo.

3. Construcción nueva y fijaciones largas

Las casas con tiempos de construcción largos a menudo no pueden fijar hasta que la entrega está cerca — o necesitan una fijación de largo plazo a un precio claramente mayor. Resuélvalo con su oficial de préstamos al firmar, no dejándolo por defecto para después.

3. Puntos: una cuenta de equilibrio

Calcule primero la recuperación

1. Un punto = 1% del monto del préstamo

Pagar puntos es prepagar intereses para bajar la tasa. Una cotización común es aproximadamente 0.25% de tasa por punto, pero el intercambio varía a diario y por prestamista: compare con cotizaciones reales del mismo día, no con una regla general.

2. La línea de equilibrio

Meses de equilibrio = los puntos que paga ÷ el pago mensual que ahorra. Si conservará el préstamo más allá de ese número de meses, los puntos convienen; si puede vender o refinanciar en pocos años, el ahorro nunca los alcanza y los puntos se pierden.

3. Al revés: créditos del prestamista

Aceptar una tasa un poco mayor a cambio de un crédito del prestamista para los costos de cierre es la operación contraria. Cuando el efectivo es justo y el período de tenencia es corto, puede ser la correcta. Pida a su oficial de préstamos las tres cotizaciones — puntos, a la par y con crédito — el mismo día y en la misma base, y luego compare.

4. Ya fijó — y luego las tasas bajan

Pregunte primero por el float-down

1. La opción float-down

Algunos programas permiten, después de fijar y antes del cierre, un ajuste único a la baja al precio actual si el mercado mejora de forma importante — normalmente con condiciones o un costo, y usable una sola vez. Pregunte antes de fijar si la opción existe y qué la activa.

2. Ignore las bajas pequeñas

El sentido de fijar es apagar la incertidumbre. Ante un movimiento pequeño — un octavo de punto — renegociar, cambiar de prestamista o retrasar el cierre suele costar más en riesgo de lo que ahorra.

3. Ante una baja grande, haga tres cuentas

Si el mercado cae fuerte (digamos 0.5% o más) y aún falta para el cierre, calcule tres rutas con su oficial de préstamos — el float-down, una extensión o nueva fijación, y cambiar de prestamista con su riesgo de tiempos — y luego decida. No revierta una fijación solo por emoción.

4. Decida con los números de hoy

Fijar es una decisión del mismo día: el [informe de tasas](#) de este sitio se actualiza a diario; vea qué hace cada tasa con su pago en la [calculadora hipotecaria](#); y mantenga claras las diferencias de producto en la [página de programas](#). Para que yo calcule la ventana de fijación desde las fechas de su contrato, 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.