

ANTES DE LA LLAMADA · PREPARACIÓN DE 1 PÁGINA

# Hoja de Preparación para la Llamada

Tráela a nuestra llamada de 30 minutos. Dos minutos de preparación hacen la conversación el doble de valiosa — y te llevas un plan real en lugar de una respuesta genérica.

## Cómo usar esta hoja

Llénela el día de la llamada. No agonices — los mejores estimados están bien. Refinamos los detalles juntos.

## 1. Objetivo (elige uno)

- Comprar propiedad de inversión
- Comprar residencia primaria o segunda
- Refinanciar préstamo existente
- Cash-out para nueva inversión
- Adquisición comercial / multifamily

## 2. Calendario

- Fecha objetivo de cierre: \_\_\_\_\_
- ¿Ya bajo contrato? Sí / No
- ¿Preaprobado por otro prestamista? Sí / No (con quién: \_\_\_\_\_)

## 3. Propiedad (si la conoces)

- Ciudad y estado: \_\_\_\_\_
- Precio de compra estimado: \$ \_\_\_\_\_
- Tipo: SFR / 2-4 unidades / condo / multifamily / mixed-use / otro
- Uso previsto: renta a largo plazo / vacacional / primaria / segunda residencia

## 4. Posición de capital

- Efectivo disponible para enganche + cierre: \$ \_\_\_\_\_
- Fuente de fondos: ahorros / venta / regalo / 1031 / cash-out / otra
- Reservas líquidas después del cierre: \$ \_\_\_\_\_

## 5. Ingreso y crédito

- Tipo de empleo: W-2 / independiente / retirado / ingreso extranjero
- Ingreso anual aproximado: \$ \_\_\_\_\_
- Rango FICO estimado: 760+ / 720–759 / 680–719 / debajo de 680 / desconocido

- ¿Declaraciones de los últimos 2 años presentadas? Sí / No

## 6. La única pregunta que quieres responder

Escribe la pregunta más importante que quieres responder en esta llamada. Empezamos por ahí — no por mi agenda.

### ¿Listo para ponerlo en acción?

Agenda una llamada estratégica gratuita de 30 minutos. Revisaremos tu expediente, identificaremos el programa correcto y definiremos un calendario realista. Escribe a [nayeli@range-mortgage.com](mailto:nayeli@range-mortgage.com) o visita [range-mortgage.com/contacto](http://range-mortgage.com/contacto).