

Seller Financing en Canadá

Guía completa para entender cómo funciona este modelo y si tiene sentido para ti

Una guía educativa, clara y sin promesas vacías, para que tomes decisiones con información real.



Lo que esta guía es — y lo que no es

Esta guía existe para darte claridad. Si llevas tiempo oyendo hablar de **Seller Financing** y no tienes del todo claro cómo funciona, para quién es o qué implica realmente, esto es exactamente lo que necesitas leer.

Al terminar, entenderás el modelo, el proceso, para quién puede tener sentido y qué necesitas para dar el siguiente paso con cabeza.

- i Esta guía **no es un discurso de ventas**, no promete aprobaciones, no inventa cifras y no es para convencerte de nada. Es para educarte. La decisión, como siempre, es tuya.



Concepto fundamental

¿Qué es exactamente Seller Financing?

Es un modelo de compra estructurada en el que el propio propietario de la vivienda financia la operación directamente al comprador, **sin que intervenga un banco en la fase inicial**. Todo queda definido y protegido mediante un contrato legal firmado ante abogados.

No es informal

Existe un contrato legal que establece precio, plazos, pagos y condiciones desde el primer día.

No es improvisado

El proceso se cierra con abogados. Nada queda al aire ni a la palabra.

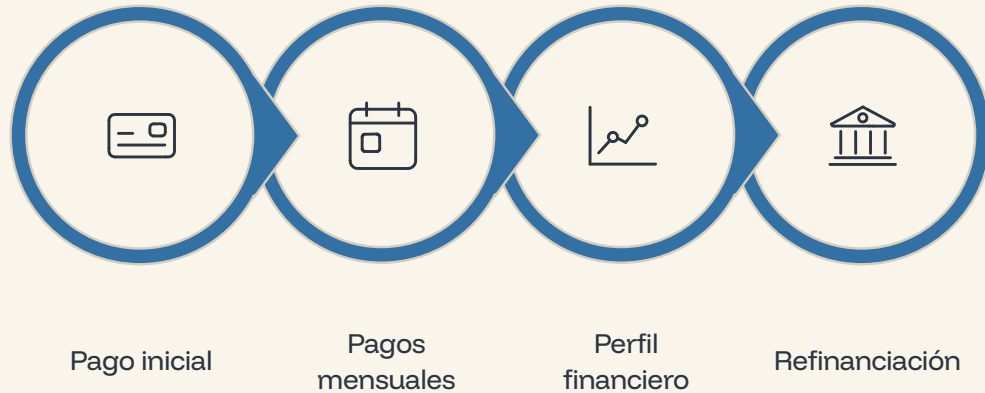
No depende del banco

Al inicio, el camino hipotecario tradicional no es el que activa la operación.



El proceso

Cómo funciona este modelo, paso a paso



El periodo de 3 a 5 años no es tiempo de espera, es tiempo de preparación activa.

El propietario como financiador

Durante la fase inicial, el propietario ocupa el rol que normalmente tendría un banco: recibe los pagos mensuales según lo pactado en contrato. El comprador, por su parte, ocupa la propiedad y construye su posición sobre ella mes a mes.

La refinanciación como objetivo

Al concluir el periodo acordado, habitualmente entre 3 y 5 años, el comprador refinancia con una entidad bancaria tradicional. En ese momento ya llega con historial, recorrido y una base financiera más sólida que al principio.

Por qué funciona

¿Por qué la refinanciación después tiene más sentido?

Esta es una de las preguntas más importantes. Y la respuesta es directa: porque el tiempo trabaja a tu favor cuando lo usas bien.

Historial de crédito más sólido

Años de pagos puntuales y comportamiento financiero responsable construyen el tipo de historial que los bancos valoran al analizar una solicitud hipotecaria.

Mayor tiempo en Canadá

Para quienes son nuevos en el país, el tiempo adicional ayuda a consolidar ingresos verificables, estabilidad laboral y arraigo financiero.

No empiezas desde cero

Al llegar al momento de refinanciar, ya existe una trayectoria demostrable sobre esa misma propiedad. Eso cambia la conversación con el banco.

Mejor posición para negociar

Un comprador con recorrido acumulado llega a la negociación hipotecaria desde una posición distinta a la de alguien que aplica sin antecedentes.

Tu posición

Cómo se construye valor durante el proceso

El down payment importa

El pago inicial no desaparece, entra a la operación y forma parte de la estructura del acuerdo desde el primer día. Es tu primer gesto de compromiso real con la propiedad.

Los pagos mensuales no son dinero perdido

Cada pago mensual forma parte de la operación estructurada que queda documentada en contrato. No es equivalente a pagar un alquiler sin retorno.

Una base más sólida al refinanciar

Cuando llegue el momento de refinanciar, no llegarás con las manos vacías. Llegarás con años de comportamiento de pago, con una propiedad ya habitada o gestionada y con una posición financiera construida durante ese periodo.



Lo que se construye durante esos años es precisamente lo que muchos compradores no tienen cuando intentan acceder a una hipoteca desde el principio.

¿Es para ti?

Para quién puede funcionar bien este modelo

Este modelo no es para cualquier perfil y eso es precisamente lo que lo hace serio. Está pensado para personas que tienen capacidad real, pero que por alguna razón no encajan todavía en el camino hipotecario tradicional.



Crédito en construcción

Historial limitado o insuficiente según los criterios bancarios actuales.



Nuevos en Canadá

Poco tiempo en el país, ingresos aún consolidándose, arraigo financiero en proceso.




Autónomos o self-employed

Ingresos reales pero que no siempre se documentan de la manera que los bancos prefieren ver.



Con down payment disponible

Tienen capital inicial y capacidad de pago mensual, pero necesitan una vía más estructurada de entrada.

 Si no cuentas con down payment ni con capacidad real de pago mensual, este modelo probablemente no es el camino correcto en este momento. La claridad es lo más respetuoso.

¿También sirve para inversionistas?



Sí. Este modelo no está reservado únicamente para quien busca una vivienda habitual. Hay inversores que lo utilizan como vía de entrada para **comprar, rentar y seguir creciendo** sin depender exclusivamente del ritmo de las preaprobaciones bancarias.

También existen oportunidades de inversión en México para quienes busquen ese perfil , aunque esta guía se centra principalmente en propiedades en Canadá, especialmente en Alberta.

→ **Comprar desde otra provincia**

El proceso puede gestionarse sin estar físicamente en Alberta.

→ **Rentabilizar la propiedad**

Si el objetivo es arrendar, podemos orientarte en los pasos siguientes.

→ **Diversificar sin trabas bancarias**

Para perfiles que ya tienen activos y quieren seguir creciendo, este modelo ofrece otra vía estructurada.

Qué necesitas para avanzar

Lo que sí es necesario



Down payment disponible



Capacidad real de pago mensual



Claridad sobre tu objetivo y rango




Disposición a un proceso formal

Lo que debes saber sobre el inventario

El inventario disponible bajo este modelo es **limitado y variable**. No todas las propiedades están disponibles en todo momento, y no todas encajan con cada perfil.

Trabajamos principalmente con **casas en Alberta**. La disponibilidad depende del momento y del encaje entre el perfil del comprador y la propiedad.

-  Por eso, si esto tiene sentido para ti, lo más inteligente es iniciar la conversación cuanto antes, no para apresurarte, sino para estar en posición de actuar cuando aparezca la opción correcta.

Lo que más nos preguntan

¿Todo se hace con contrato legal?

Sí. Se firma un contrato que establece precio, pago inicial, pagos mensuales, duración y condiciones.

Intervienen abogados en el proceso de cierre.

¿Cuánto tiempo suele durar?

Generalmente entre 3 y 5 años, según lo acordado entre las partes en el contrato.

¿Sirve también para inversión?

Sí. Si el objetivo es comprar para rentar, este modelo también puede ser una vía válida. Se orienta caso por caso.

¿Necesito tener el down payment listo?

Sí. El pago inicial es una parte fundamental de la operación. Sin él, el modelo no puede estructurarse correctamente.

¿Qué pasa al terminar ese periodo?

Normalmente se refinancia con un banco. En ese momento el comprador llega con un perfil más sólido que al inicio del proceso.

¿Puedo comprar desde otra provincia?

Sí. El proceso puede gestionarse sin estar físicamente en Alberta. Es una opción habitual para compradores e inversores de otras provincias.

¿Quién cierra la operación?

El cierre se trabaja con abogados. No es un proceso informal, es estructurado, documentado y legalmente protegido.

¿Qué es exactamente Seller Financing?

Es una compra estructurada directamente con el propietario, sin depender del banco en la fase inicial, con todo definido por contrato legal.

Mi rol

Con quién estás hablando — y qué puedo hacer por ti

No soy agente inmobiliaria y no cierro operaciones directamente. Mi rol es distinto: **hago marketing de propiedades, acompaño el proceso de comprensión inicial y te conecto con el equipo correcto** cuando el modelo tiene sentido para tu perfil.

Trabajo con un equipo con más de **13 años de experiencia en el mercado canadiense**. Todo se gestiona con contratos legales y abogados. Nada queda al aire.

- ✓ Si este modelo encaja contigo, mi trabajo es ayudarte a entender bien las opciones disponibles y guiarte hacia el paso correcto, sin presión, sin humo y sin promesas vacías.

✓ Te explico el modelo

✓ Resuelvo tus dudas iniciales

✓ Te conecto con el equipo adecuado

✓ Te oriento en el siguiente paso correcto

Siguiente paso

Si esto tiene sentido para ti, hablemos

No hay ninguna prisa. No hay ninguna presión. Pero si llegaste hasta aquí y sientes que este modelo puede encajar con tu situación, lo más inteligente es iniciar la conversación.

¿Quieres saber si aplica a tu caso?

Escríbeme con tu situación y lo revisamos juntos, sin compromiso.

¿Buscas una opción real y estructurada?

Puedo orientarte sobre qué hay disponible y qué pasos dar según tu perfil.

¿Eres inversor y quieres explorar opciones?

También hablamos. El proceso es el mismo: primero claridad, luego acción.

Esta guía es solo el principio. La conversación real empieza cuando tú decides que estás listo para tenerla.