

La guía del contratista para el **financiamiento de mejoras del hogar**

Todos los grandes programas de financiamiento para distribuidores (dealer financing) en un solo lugar — requisitos de inscripción, comisiones del distribuidor (dealer fees), puntajes mínimos y enlaces directos para solicitar. Hecha para que deje de perder trabajos por un "ahora mismo no nos alcanza".

30+

PRESTAMISTAS
ANALIZADOS

550

FICO PUBLICADO MÁS
BAJO

\$0

INSCRIPCIÓN EN LA MAYORÍA DE LOS
PROGRAMAS

INICIO

Cómo usar esta guía

Prácticamente todo contratista de mejoras del hogar termina chocando con la misma pared: al propietario le encanta la propuesta y no puede firmar el cheque. El financiamiento al consumidor es lo que hace que ese trabajo se cierre en lugar de perderse — pero el mercado está fragmentado, las estructuras de comisiones son deliberadamente opacas y dos de los nombres más grandes del sector dejaron de originar préstamos en los últimos 24 meses.

Esta guía traza el panorama completo a **agosto de 2026**. Cada perfil de prestamista indica qué se necesita realmente para inscribirse, cuánto le cuesta el programa, qué tan profundo llega en el espectro crediticio y la URL exacta para solicitar. Las Secciones 7–9 cubren lo que la mayoría de los contratistas aprende por la vía cara: cómo funcionan de verdad las cuentas de la comisión del distribuidor (dealer fee), qué se le permite cobrar legalmente a un cliente que financia, y las cláusulas de un acuerdo de distribuidor (dealer agreement) que pueden quitarle dinero meses después de que ya le pagaron.

1. Cómo funciona realmente el financiamiento para contratistas	p. 3
2. Comparación maestra — todos los prestamistas de un vistazo	p. 5
3. Programas respaldados por bancos (Synchrony, Wells Fargo, Regions, Truist)	p. 8
4. Prestamistas de espectro completo y de segunda revisión (aprobaciones bajo 600)	p. 12
5. Fintech y mercados de múltiples prestamistas	p. 15
6. Prestamistas de energía y solares — incluyendo quiénes cerraron	p. 19
7. La matemática de la comisión: cuánto le cuesta realmente el programa	p. 22
8. Elementos esenciales de cumplimiento que todo contratista debe conocer	p. 24
9. Señales de alerta en el acuerdo de distribuidor antes de firmar	p. 27
10. Qué pueden usar los propietarios en lugar de su financiamiento	p. 29
11. Reembolsos y créditos fiscales 2026 — una verificación de la realidad	p. 32
12. Arme su conjunto de financiamiento + directorio de solicitudes	p. 34

Dos cosas cambiaron hace poco y le costarán dinero si no las conoce

Mosaic ya no está. Se acogió al Chapter 11 (quiebra por reorganización) en junio de 2025, fue comprada por una subsidiaria de Forbright Bank, y la compradora ha declarado que no tiene planes de originar nuevos préstamos. Solo administra la cartera antigua — no arme un proceso de ventas para 2026 alrededor de esta empresa.

Los créditos fiscales federales 25C y 25D ya no existen. La One Big Beautiful Bill Act (P.L. 119-21, firmada en julio de 2025) puso fin a ambos después del 31 de diciembre de 2025. Cualquier representante que todavía venda diciendo "le devolverán el 30% del IRS (agencia tributaria federal)" en una instalación de 2026 está haciendo una afirmación que hoy es falsa. Vea la Sección 11.

SECCIÓN 1

Cómo funciona realmente el financiamiento para contratistas

Casi todos los programas de esta guía siguen la misma estructura, sea cual sea la marca en los documentos:

1. **Usted se inscribe como distribuidor / comerciante (dealer / merchant).** El prestamista lo evalúa a usted — crédito del negocio, licencias, seguros y, a veces, el crédito personal del dueño y el historial de ingresos — antes de evaluar a un solo cliente.
2. **Su cliente solicita en el punto de venta,** por lo general por teléfono o tableta, muchas veces con una consulta suave de crédito (soft pull) que no afecta su puntaje al hacer la precalificación.
3. **El prestamista aprueba y emite los términos** — ya sea una línea de crédito rotativa (una tarjeta) o un préstamo a plazos cerrado (closed-end) / contrato de venta a plazos.
4. **Usted termina el trabajo y el cliente firma un certificado de finalización (completion certificate).**
5. **El prestamista le deposita por ACH el monto del préstamo menos una comisión del distribuidor (dealer fee)** — desde 0% hasta 25%+, según qué tan generosos sean los términos promocionales.

Las dos familias de productos

Producto	Cómo funciona	Dónde encaja
Tarjeta de crédito rotativa Synchrony, Wells Fargo	El cliente recibe una línea de crédito abierta con una ventana promocional (a menudo con interés diferido — pague el total antes de la fecha límite o se le cobrará de forma retroactiva todo el interés acumulado). Los APR (tasa de porcentaje anual) estándar son altos: Synchrony 34.99%, Wells Fargo 28.99%.	Oficios de compra recurrente, tickets medianos, clientes que ya tienen la tarjeta.
Préstamo a plazos / contrato de venta a plazos Regions, Service Finance, Foundation Finance, la mayoría de las fintech	Monto fijo, plazo fijo, pago fijo y, en casi todos los casos, sin garantía sobre la vivienda. Sin saldo rotativo y sin la sorpresa del interés retroactivo.	Tickets grandes de un solo proyecto. Más fácil de vender con honestidad — un pago fijo es un pago fijo.

La trampa del interés diferido es un problema de servicio al cliente que usted hereda

"Sin intereses si paga el total en 12 meses" no significa interés de 0%. Si el cliente se pasa un solo día de la fecha límite de pago total, se le cobra el interés retroactivamente desde la fecha de compra a la tasa estándar completa. La llamada furiosa le llega a usted, no al banco. Muchos de los contratistas con mejores resultados dirigen deliberadamente a sus clientes hacia productos a plazos con tasa fija real precisamente por esta razón.

Qué revisan los prestamistas antes de inscribirlo

- **Tiempo en el negocio.** Va desde "no hay problema si tiene menos de 2 años" (PowerPay) hasta un mínimo estricto de 5 años (Regions).
- **Ingresos.** Regions publica un mínimo de \$500K anuales en remodelación residencial (\$300K si ya tiene una relación bancaria con Regions). La mayoría de los demás piden un rango de ingresos en la solicitud, pero no publican un

límite.

- **Licencias y seguros.** Foundation Finance y Time Investment exigen ambos la carga de documentos — seguro de responsabilidad civil general/fianza, registro del negocio y licencia de contratista/instalador donde el estado la requiera.
- **Crédito y antecedentes del dueño.** Wells Fargo consulta el crédito tanto del negocio como de cada dueño que represente 50%+ de la propiedad combinada, y exige que esos dueños firmen personalmente.
- **Registro estatal.** Varios estados exigen que usted se registre por separado antes de poder ofrecer los contratos de un prestamista determinado. Foundation Finance publica una lista de 16 estados (vea la Sección 8).

SECCIÓN 2

Comparación maestra — todos los prestamistas activos

Las cifras a continuación son las que cada prestamista, o una fuente externa (third-party source) con atribución creíble, publicó al mes de agosto de 2026. Cuando un campo dice "no publicado", el prestamista no lo divulga públicamente y usted tendrá que obtenerlo de un representante. Asuma que todas las cifras cambian — confírmelas antes de cotizarle a un cliente.

Prestamistas de espectro crediticio completo y especializados

Prestamista	FICO mínimo	Rango del préstamo	Plazo máximo	Comisión del distribuidor	Inscripción
Foundation Finance	550	hasta \$100,000	240 meses	Los niveles 1–2 pagan 100% sin descuento por riesgo; los niveles 3–5 varían según el crédito	Gratis
Service Finance (Truist)	~580 (Buy Deeper)	\$500–\$100,000	300 meses	No publicado	No se indica
Aqua Finance	No publicado	No publicado	—	No publicado	Gratis, sin volumen mínimo
Time Investment	No publicado	No publicado	—	No publicado	No publicado
FTL Finance	No publicado	desde \$1,000	120 meses	~2.9%–12% según el programa (hoja de tasas de 2020)	No publicado
Pinnacle Finance	No publicado	No publicado	—	No publicado	No publicado
Medallion Bank	No publicado	No publicado	—	No publicado	No publicado
Microf (arrendamiento con opción a compra)	Sin revisión de crédito	No publicado	—	No publicado	No publicado

Programas respaldados por bancos

Prestamista	Producto	APR para el propietario	Comisión del distribuidor	Requisitos de inscripción	Desembolso
Synchrony HOME	Tarjeta rotativa	34.99% estándar; 0% promocional 6–60 meses	7.00% es el valor predeterminado de la propia calculadora de Synchrony; una fuente externa del sector reporta un rango de 0.99%–15%	No publicado	24–48 hrs
Wells Fargo Home Projects	Visa rotativa	28.99% estándar; 8.99% promocional fijo	No publicado; una fuente externa reporta 0%–15.18%	Consulta de crédito al negocio + todos los dueños con 50%+ de participación	No publicado
Regions (ex-EnerBank)	Préstamo a plazos sin garantía	No publicado	Por transacción, se muestra en PartnerPortal. Sin cuotas de membresía ni de procesamiento.	5 años + \$500K de ingresos (3 años / \$300K con banca de Regions); proyecto promedio de \$5K	~24 hrs
Service Finance (Truist)	A plazos, 50+ programas	No publicado	No publicado	Se recopila el rango de ingresos en la solicitud	1–3 días (fuente externa)

Plataformas fintech y de marketplace

Plataforma	Rango del préstamo	APR	Cuánto le cuesta	Desembolso
Wisetack	\$500–\$65,000	0%–35.9%	3.9% fijo por transacción. Sin cuota de suscripción, de configuración ni de originación. Los precios más claros del mercado.	1–3 días
PowerPay	hasta \$100,000	desde 8.99%	\$0 en comisiones para el contratista. Nivel FICO 500+ disponible. Abierto a negocios con menos de 2 años de operación.	48 hrs
Acorn Finance	hasta \$100,000	Varía según el prestamista	\$0 en comisiones del distribuidor , sin costo de configuración ni mensual. Marketplace de prestamistas asociados, plazos de hasta 20 años.	1–2 días
Momnt	No publicado	No publicado	Inscripción gratis, sin cuotas recurrentes. Comisión por transacción no publicada. 40+ productos de préstamo.	Mismo día / día siguiente
GreenSky	hasta \$100,000	"desde 0%"	Comisión por transacción, no publicada. Fuentes externas reportan aproximadamente 0–2.75% en los planes estándar y 11.5%–18.5% en las promociones de 0% reales.	2 días
Hearth	Depende del prestamista	Depende del prestamista	Suscripción SaaS anual — el propio blog de Hearth describe aproximadamente \$2,000–\$6,000/año más una cuota de configuración de \$99 y \$0 de cargos por préstamo. Listados de fuentes externas citan niveles de \$1,499–\$2,500/año. El precio no aparece en la página pública de precios.	No publicado
FinMkt	Depende del prestamista	Depende del prestamista	No publicado. Tecnología de enrutamiento en cascada de prestamistas (waterfall) a través de una red de prestamistas — todo está detrás de una demostración de ventas.	No publicado
Concora Credit	No publicado	No publicado	No publicado. Especialista en segunda revisión (second look) / near-prime, pero sus casos de estudio son de retail y muebles, no de oficinas.	No publicado

SECCIÓN 3

Programas respaldados por bancos

Balances sólidos, fuerte reconocimiento de marca entre los propietarios y los requisitos de inscripción (enrollment) más altos. Son su mejor opción como prestamista prime principal si logra cumplir con los requisitos.

Synchrony HOME

PRIME

Synchrony Financial · tarjeta de crédito rotativa (revolving credit card) · absorbió la cartera de mejoras del hogar de Ally Lending en marzo de 2024

Oficios	Amplia gama de mejoras del hogar — HVAC, techos, ventanas/puertas, pisos, revestimiento exterior (siding), cercas, jardinería, plomería, electricidad
Producto	Tarjeta de crédito rotativa sin garantía (Synchrony HOME / Project Card). Más de 5M de tarjetahabientes existentes con \$22B en crédito disponible ya en circulación.
Términos para el propietario	APR (tasa de porcentaje anual) estándar de compras de 34.99% (cuentas nuevas a partir del 7/31/2025); APR de penalización de 39.99%. Promociones: interés diferido de 0% por 6 meses en \$299–\$1,998.99, 12 meses en \$1,999+, y financiamiento promocional extendido hasta 60 meses con socios selectos. Sin cuota anual; cuota de activación de cuenta de \$29 que se cobra al tarjetahabiente en la primera compra.
Inscripción	Solicitud de distribuidor (merchant application) con EIN e información bancaria para ACH. Synchrony no publica un mínimo de años en el negocio ni de ingresos. Una fuente externa reporta que no hay mínimo de tiempo en el negocio ni de ingresos y una inscripción de 24–48 horas — no confirmado por Synchrony.
Comisión del distribuidor	La propia calculadora de costo de crédito de Synchrony usa 7.00% por defecto "si no conoce su comisión de comerciante". Una encuesta de la industria de una fuente externa reporta un rango de 0.99%–15% según la promoción.
Desembolso	ACH menos el descuento del distribuidor; reporte diario de desembolsos en Business Center 24–48 horas después del envío.
Nota	El acuerdo de aceptación de tarjetas de Synchrony prohíbe trasladar la comisión del distribuidor al consumidor como un recargo por financiamiento.

VENTAJAS

La enorme base existente de tarjetahabientes impulsa compras repetidas · menú de promociones de 6–60 meses · ACH rápido · ahora ofrece productos tanto rotativos como a plazos tras la adquisición de Ally

DESVENTAJAS

El APR final de 34.99% genera explosiones de interés diferido que usted tendrá que atender · las promociones más generosas conllevan comisiones altas para el distribuidor · el tarifario y los criterios de inscripción no son públicos

Inscripción de contratistas: synchrony.com/business/b2b/financing-solutions/credit-cards/synchrony-home · Línea para nuevos distribuidores: 1-844-866-8014 (opción 3) · Socios existentes: 1-800-333-1082

Wells Fargo Home Projects PRIME

Wells Fargo Retail Services · tarjeta de crédito rotativa Visa

Oficios	Pisos, remodelación, revestimiento exterior (siding), techos, ventanas/puertas, HVAC
Términos para el propietario	APR (tasa de porcentaje anual) estándar de 28.99% para cuentas nuevas. En ciertos programas hay un plan promocional con un "special terms APR" fijo de 8.99% — una de las pocas tasas fijas genuinamente bajas en el financiamiento a través de distribuidores. También se ofrecen promociones de interés diferido. Pagos mensuales mínimos de 2.00%–2.15% del saldo durante los periodos promocionales.
Inscripción	El papeleo más pesado de todos los programas aquí: solicitud de distribuidor firmada, W-9, cheque anulado, detalles del local comercial, comprobante de que el negocio está legalmente autorizado y debidamente licenciado. Se consultan reportes de crédito tanto del negocio como de cada propietario individual , y los propietarios que representen 50%+ de la propiedad combinada deben firmar. Pueden solicitarse estados financieros en cualquier momento. Se exige un volumen mínimo de compras financiadas, pero el umbral no está publicado. La capacitación anual en préstamos justos, los protocolos de seguridad de datos y la retención de registros por 7 años son obligaciones continuas.
Comisión del distribuidor	No publicado. Una encuesta de la industria de una fuente externa reporta un rango de 0%–15.18%.

VENTAJAS

La marca de un banco entre los 4 más grandes pesa de verdad con los propietarios cautelosos · la opción fija de 8.99% es un producto genuinamente honesto de vender · gerentes de relación dedicados

DESVENTAJAS

La inscripción más invasiva — consultas de crédito personal y firmas de cada propietario principal · las comisiones del distribuidor son opacas hasta que ya está adentro · no hay solicitud pública para el propietario, todo está restringido detrás de su número de comerciante

Paquete de inscripción (PDF): retailservices.wellsfargo.com/enroll/wells-fargo-home-projects-enrollment.pdf · **Página del programa:** retailservices.wellsfargo.com/homeprojects.html · **Inscripción de distribuidores:** 1-800-577-5313 · RSFDealerEnrollment@wellsfargo.com

Regions Home Improvement Financing PRIME

Regions Bank · anteriormente EnerBank USA (adquirido en 2021) · préstamos a plazos sin garantía

Oficios	Más de 120 tipos de proyecto — HVAC, techos, revestimiento exterior (siding), ventanas, pisos, cocina/baño, plomería, electricidad, jardinería, piscinas, estructural
Requisitos de inscripción	Los requisitos publicados más altos de esta guía. 5+ años en el negocio (se reduce a 3 con una relación bancaria existente con Regions), \$500,000+ en ventas anuales de remodelación residencial (\$300,000 con una relación con Regions), tamaño promedio de proyecto de \$5,000+, con licencia y seguro, crédito comercial satisfactorio y revisión favorable de BBB. Los 50 estados.
Costos para el distribuidor	Regions lo dice sin rodeos: sin cuotas de procesamiento de comerciante, sin cuotas de membresía del programa, sin cuotas ocultas — usted solo paga una comisión del distribuidor (dealer fee) por transacción en los productos que la tienen, divulgada en el PartnerPortal al momento de usarla. El porcentaje real no está publicado; una fuente externa del sector reporta aproximadamente 6% en préstamos de 0% a 12–18 meses y ~1.75% en préstamos a 5 años con 9.99% de APR.
Producto	Préstamos a plazos sin garantía, no rotativos, no garantizados contra la vivienda. Las promociones igual que efectivo (same-as-cash) se convierten en un préstamo a plazos de tasa fija con el interés acumulado si no se liquidan dentro del plazo.
Desembolso	Decisiones de crédito en minutos; los fondos normalmente llegan dentro de 24 horas por ACH. Solicitudes de desembolso por mensaje de texto a través del PartnerPortal.
Escala	7,740 contratistas inscritos, 2.3 millones de solicitudes procesadas, \$16.7 mil millones desembolsados a la fecha.

VENTAJAS

La postura más transparente sobre comisiones de cualquier programa bancario · desembolso al día siguiente · el producto a plazos sin garantía es fácil de explicar con honestidad · más de 25 años de trayectoria

DESVENTAJAS

El requisito de 5 años / \$500K excluye a la mayoría de las empresas más nuevas · los porcentajes exactos de la comisión del distribuidor solo se ven después de la inscripción

Registro de contratistas: homeimprovement.rhif.regions.com/sign-up · **Soporte para contratistas:** 1-888-390-1220 (opción 2)

Service Finance Company

PRIME

SEGUNDA REVISIÓN

Una empresa de Truist (adquirida en 2021, ~\$2B) · compañía de financiamiento de ventas con licencia a nivel nacional y prestamista aprobado de FHA Title I · NMLS #140908

Oficios	HVAC, ventanas, puertas, revestimiento exterior (siding), solariums, pisos, tratamiento de agua , plomería, techos, aislamiento
Escala	Más de \$5.78B originados en 2024; más de 900,000 consumidores atendidos; más de 10,000 relaciones con contratistas y minoristas
Términos para el propietario	No están en el sitio activo. Las cifras más detalladas elaboradas por SFC provienen de un documento del programa de 2022 distribuido a través de Lennox y deben reconfirmarse con un representante antes de cotizarlas: mínimo de \$500 hasta \$100,000, sin enganche, todos los préstamos sin garantía, sin comprobante de ingresos, a plazos estándar de 2.99%–12.99% de APR, productos promocionales de 3–72 meses, a plazos estándar de 84–300 meses. El programa "Buy Deeper" se describe como que aprueba puntajes FICO tan bajos como 580 alrededor de 10.99% de APR.
Inscripción	El formulario público recopila información del dueño, detalles del negocio y un rango de ingresos anuales (\$500K a \$10M+). Los criterios detallados de evaluación crediticia se manejan en la llamada de seguimiento.
Productos	Más de 50 programas, incluidos interés diferido (6/12/18/24 meses), igual que efectivo (same-as-cash) verdadero sin interés y sin pagos (3–24 meses), sin interés con pagos iguales (25–72 meses) y estructuras híbridas de NINP a plazos.

VENTAJAS

El balance de Truist · una gama de productos inusualmente amplia · sin garantía y sin documentación de ingresos · nivel de segunda revisión (second look) integrado · flujo pensado primero para móvil (más del 80% de las solicitudes se completan en la app)

DESVENTAJAS

El programa respaldado por un banco menos transparente — no hay comisiones, APR ni criterios crediticios en el sitio activo · tanto el portal de inscripción de distribuidores como la solicitud del propietario están restringidos · cada cifra real requiere una llamada telefónica

Registro de contratistas: svcfm.com/business-sign-up · **Solicitud del propietario (dirigida por el distribuidor):** apply.svcfm.com · **Teléfono:** (866) 393-0033 · info@svcfm.com

SECCIÓN 4

Prestamistas de espectro crediticio completo y de segunda revisión

Estos son los programas que aprueban a los clientes que su prestamista prime rechaza. Las comisiones y los APR (tasa de porcentaje anual) para el propietario son más altos: ese es el intercambio por convertir un prospecto muerto en un contrato firmado. Todo taller serio opera al menos uno de estos detrás de un prestamista prime.

Foundation Finance Company FICO 550 INSCRIPCIÓN GRATIS

Rothschild, WI · fundada en 2012 · propiedad de InterVest Capital Partners desde 2022 · NMLS #916914 · ~9,000 contratistas, los 50 estados

Por qué importa	El perfil crediticio más transparente del mercado. FFC publica por escrito su puntaje mínimo de FICO — 550 — y publica su estructura de aprobación de cinco niveles, algo que casi ningún competidor hace.
Oficios	HVAC, tratamiento de agua, solar/eficiencia energética, techado, revestimiento, ventanas, remodelación, césped
Términos para el propietario	Hasta \$100,000, plazos de hasta 240 meses, contratos de venta a plazos (retail installment contracts) sin garantía. Las promociones incluyen reducciones de tasa (buydowns), igual que efectivo (same-as-cash) y planes de pago diferido. Al Nivel 1 (FICO 725+) se le puede ofrecer 11.9% APR sin costo para el distribuidor, o menos con un descuento promocional modesto.
Estructura de niveles	Niveles 1–2: pago del 100%, sin descuento por riesgo, tasa de interés reducida gratis. Nivel 3: el descuento por riesgo varía según el crédito y la solicitud, con opción gratuita de tasa reducida disponible. Niveles 4–5: el descuento por riesgo varía, con aprobaciones hasta FICO 550. Un programa denominado Second Look Financing captura a los solicitantes rechazados en otras partes.
Inscripción	Gratuita: sin cuotas de registro, sin cargos mensuales, sin requisitos de volumen. Solicitud en línea de tres pasos que recopila el año de constitución de la empresa, hasta 4 propietarios con SSN/fecha de nacimiento/% de participación, estados donde opera, productos que vende, instalación propia frente a subcontratada, precio de venta promedio y volumen mensual. Se requiere cargar documentos: seguro de responsabilidad civil comercial/fianza, licencia/registro comercial, licencia de contratista/instalador, cheque anulado y Master Dealer Agreement firmado. Usted autoriza a FFC a consultar reportes de crédito e investigativos sobre el distribuidor y los propietarios.
Registros estatales	FFC publica 16 estados que exigen un registro de contratista por separado antes de que usted pueda emitir sus contratos: CO, DC, FL, IN, IA, KS, LA, ME, NJ, OK, SC, TX, UT, WV, WI, WY.

VENTAJAS

El puntaje mínimo publicado de 550 elimina las conjeturas · inscripción gratuita sin volúmenes mínimos · el tope de \$100K y los plazos de 240 meses cubren casi cualquier trabajo residencial · programa explícito de segunda revisión (second look)

DESVENTAJAS

Los porcentajes de descuento por riesgo de los Niveles 3–5 no son públicos: usted conoce su costo real en el acuerdo de distribuidor · 16 estados exigen trámites y cuotas de registro por separado

Solicitud de distribuidor: foundationfinance.com/dealer-application · Información del programa: foundationfinance.com/dealerinfo · Lista de registros estatales: foundationfinance.com/state-registration · Teléfono: 1-855-241-0024

Aqua Finance

NEAR-PRIME TO SUBPRIME

INSCRIPCIÓN GRATIS

Wausau, WI · NMLS #1082164 · el nombre dominante en financiamiento para distribuidores de tratamiento de agua

Oficios	Tratamiento de agua, mejoras del hogar, HVAC, piscinas y spas, recreación (RV/marina/vehículos motorizados)
Apetito crediticio	Aqua indica que considera perfiles crediticios near-prime a subprime y evalúa el ingreso, la relación deuda-ingreso, la garantía y el historial de pagos además del puntaje. No publica un puntaje mínimo de FICO en ninguna parte: ni en las preguntas frecuentes, ni en el blog, ni en las páginas de producto de Aqua+.
Costos para el distribuidor	Inscripción gratuita. Aqua indica que no hay cargos mensuales de membresía ni volúmenes mínimos que cumplir , algo significativo si usted solo financia unos pocos trabajos al año. Los porcentajes de comisión por término promocional no están publicados.
Desembolso	Decisiones de crédito en 60 segundos o menos; depósitos ACH diarios a los distribuidores al completarse el trabajo (48 horas para distribuidores de recreación).
Recurso	Los contratos se presentan como sin recurso para el distribuidor, salvo que el distribuidor incumpla los términos del acuerdo: lea esa excepción con cuidado (vea la Sección 9).

VENTAJAS

Un apetito crediticio amplio más cobertura multisectorial lo hacen ideal para talleres combinados de tratamiento de agua / HVAC · realmente gratuito y sin mínimos · decisiones muy rápidas y desembolsos diarios

DESVENTAJAS

Prácticamente cero transparencia publicada sobre tasas o puntajes de crédito: usted no puede fijar las expectativas del propietario sin el portal para distribuidores · la cobertura estatal completa no está publicada

Consulta para distribuidores: aquafinance.com/dealers · **Portal para distribuidores:** portal.aquafinance.com · **Teléfono:** 877-717-9494 · 800-234-3663 opt. 4 ext. 6094

Time Investment Company (TIC)

West Bend, WI · de propiedad familiar e independiente desde 1981 · prestamista regional basado en relaciones

Oficios	Mejoras del hogar en general, techado, HVAC, electricidad, plomería, pisos, tratamiento de agua / suavizadores de agua , muebles
Inscripción	La solicitud recopila información de la empresa, tipo de propiedad, años en el negocio, número de identificación fiscal, SSN/fecha de nacimiento/licencia de conducir del propietario, ingresos mensuales por ventas y volumen financiado, además de la carga de documentos de licencia comercial y seguro . Los umbrales de aprobación o rechazo no están publicados.
Términos para el propietario	No publicados: ni el puntaje mínimo, ni el rango de APR, ni el monto del préstamo, ni la duración del plazo aparecen en ninguna parte del sitio. Esto es inusual incluso dentro de un grupo que divulga poco.
Soporte	Dealer Concierge atendido de lunes a viernes de 7am a 10pm CST y sábados de 8am a 5pm CST: un horario notablemente más amplio que el de la mayoría de los competidores.

VENTAJAS

Más de 44 años de operación independiente continua · servicio de relación directa con horarios de soporte extensos · fuerte presencia en tratamiento de agua en el norte del Medio Oeste

DESVENTAJAS

El programa con menos información pública de esta guía: usted debe llamar para conocer la economía básica del programa antes de siquiera poder evaluarlo

Solicitud de distribuidor: timeinvestment.com/apply · **Teléfono:** (800) 236-1177 · CustomerSupport@timeinvestment.com

FTL Finance

NIVELES + RESPALDO

Saint Charles, MO · NMLS #2133635 · enfocado en HVAC y confort del hogar, distribuido a través de canales de distribuidores de HVAC

Oficios	HVAC (principal, incluyendo HVAC/R comercial), ventanas y puertas, plomería, electricidad/iluminación, techado, remodelación, electrodomésticos, pisos, cercas/terrazas
Estructura de tres niveles	Standard Program para clientes con mejor crédito · Risk-Based Program para perfiles de mayor riesgo a tasas por debajo del promedio con una opción sin comisión · Partner Program , una referencia a un prestamista secundario externo para solicitantes que no califican directamente con FTL, sin impacto adicional en el puntaje de crédito por la referencia. FTL indica que el 80% de los propietarios son aprobados en el conjunto de sus programas.
Comisión del distribuidor	Los precios actuales no están en el sitio activo. Una hoja de tasas de 2020 distribuida a través de EGIA muestra la forma general: los préstamos a plazos de 24–84 meses con 14.99%–17.99% APR no tenían ningún costo para el contratista ; los programas de "bajo interés" de 6.99%–11.99% tenían una comisión del contratista de 6%–11% ; los programas de interés diferido iban de 2.90% (diferimiento de 90 días) a 12% (diferimiento de 12 meses). Tómelo como referencia orientativa y vuelva a confirmarlo.
Rapidez	Decisiones normalmente en menos de 15 minutos. Sin penalizaciones por pago anticipado ni tasa por incumplimiento por pagos atrasados.

VENTAJAS

El prestamista de respaldo integrado del Partner Program significa menos ventas perdidas por rechazos sin que usted tenga que inscribirse con un segundo prestamista · decisiones muy rápidas · sólida credibilidad entre los distribuidores de HVAC

DESVENTAJAS

No hay puntaje mínimo ni tabla de comisiones vigentes en el sitio activo · las respuestas de las preguntas frecuentes están bloqueadas por scripts y no se pueden leer sin un navegador

Registro de contratistas: ftlfinance.com/contractor-registration · **Teléfono para contratistas:** 800-981-9032 · sales@ftlfinance.com

También vale la pena conocer

Microf	Arrendamiento con opción a compra (lease-to-own), solo HVAC y calentadores de agua. Sin verificación de crédito: los únicos requisitos declarados son que el cliente sea propietario de vivienda y tenga una cuenta bancaria activa. Esta es la última parada para los clientes que no pueden calificar para ningún préstamo a plazos. La propia divulgación de Microf indica que adquirir la propiedad mediante arrendamiento cuesta más que el precio en efectivo, así que preséntelo con honestidad. No disponible en AK, HI, ME, MN, NJ, VT, WI, WY. Portal para distribuidores: dealer.microf.com · 855-498-8200
Medallion Bank	Banco industrial constituido en Utah. Techado, ventanas y puertas, revestimiento exterior, remodelación de sótanos, remodelación de cocinas. Apunta a desembolsos en 1–2 días hábiles con cinco gerentes regionales de relaciones. Sin puntaje mínimo publicado ni posicionamiento subprime: confirme el perfil crediticio directamente antes de suponer que capturará sus rechazos. medallionbank.com/home-improvement-contact · (888) 833-8570 opt. 2
Pinnacle Finance	Scottsdale, AZ · NMLS #1405111. Se promociona con "capacidades de préstamo de espectro crediticio completo" y una evaluación crediticia que va más allá de los puntajes. Cubre tratamiento de agua junto con los oficios estándar. Tenga en cuenta que <i>no</i> es Pinnacle Financial Partners, el banco de Tennessee. Muy poco es verificable públicamente: llame antes de comprometerse. Consultas de nuevos distribuidores: 888-788-7379 · sales@pinnaclefinance.com
Concora Credit	Antes Genesis Financial Solutions, propiedad de Castletlake. Un verdadero emisor de segunda revisión (second look)/near-prime mediante tarjetas de marca privada y Mastercards de marca compartida, y menciona las mejoras del hogar como un sector atendido; sin embargo, sus casos de estudio públicos son de venta minorista de muebles y joyería, no de oficios. Las comisiones y los criterios crediticios no se divulgan en absoluto. about.concoracredit.com/partner-with-us · 800-942-4308

SECCIÓN 5

Fintech y plataformas de múltiples prestamistas

Las plataformas más nuevas compiten por transparencia y rapidez, no por el tamaño de su balance. Varias publican una comisión fija o no le cobran nada — lo que las hace útiles incluso como programa secundario.

Wisetack **3.9% FIJO**

San Francisco · integrado en Housecall Pro, Workiz y ServiceTitan · asociado con U.S. Bank y LendingClub

Por qué destaca	Wisetack publica una sola comisión fija de 3.9% por transacción financiada , sin suscripción mensual, sin costo de instalación ni comisión de originación. En un mercado construido sobre la opacidad, eso por sí solo lo convierte en el programa más fácil de modelar. (Una reseña de una fuente externa reporta costos más altos en promociones extendidas de 0% — aproximadamente 5.5% para 0% APR (tasa de porcentaje anual) a 24 meses — algo que Wisetack no confirma públicamente.)
Oficios	HVAC, plomería, electricidad, cercas, puertas de garaje, pisos, control de plagas, techos — además de reparación automotriz, odontología y veterinaria
Términos para el propietario	\$500–\$65,000 , APR de 0%–35.9% con interés simple, incluyendo opciones de 0% APR hasta 24 meses, plazos de 3–120 meses, sin garantía. La precalificación (prequalification) con consulta suave de crédito (soft pull) no afecta el crédito. Puntaje mínimo no publicado.
Desembolso	1–3 días hábiles después de terminar el trabajo y de la aprobación del cliente.

VENTAJAS

Los precios más claros de la industria · sin suscripción · integración profunda con el software de servicio en campo que quizá ya utiliza · interés simple, no interés diferido

DESVENTAJAS

El tope de \$65,000 descarta los trabajos más grandes · los precios de las promociones extendidas no se publican · la inscripción puede tomar hasta 5 días hábiles

Registro de contratistas: wisetack.com/merchants-contact-us · **Propietario:** wisetack.com/consumers · **Teléfono:** 1-833-927-0333

PowerPay **\$0 PARA CONTRATISTAS** **NIVEL FICO 500+**

Fintech independiente fundada en 2020 · alianza de préstamos con FinWise Bank · los 50 estados

Costos para el distribuidor	PowerPay declara que cobra cero comisiones a los contratistas , en contraste con el promedio de la industria de ~7.5% de comisión al contratista por proyecto. Si eso resulta exacto para su mezcla de productos, esta es la mayor diferencia de margen en toda esta guía.
Inscripción	Formulario de 2 minutos, menos de 30 minutos de capacitación, operativo en un día. Se promociona explícitamente entre negocios nuevos: "Less than 2 years in business? No problem." Eso lo convierte en una de las poquísimas opciones realistas para un taller joven.
Términos para el propietario	Hasta \$100,000 con desembolsos por etapas (staged funding) para contratistas calificados. Tasas desde apenas 8.99% APR; un programa promocional cercano a 12.99% para un plazo de 10 años. Hay un nivel de comisión baja disponible para FICO 500+ . Sin penalizaciones por pago anticipado.
Desembolso	Decisión instantánea en línea; depósito directo ACH dentro de 48 horas.

VENTAJAS

\$0 en comisiones para el contratista · incorporación el mismo día · uno de los pocos programas que acepta un negocio con menos de 2 años · nivel FICO 500+

DESVENTAJAS

No publica un teléfono de inscripción · no es un banco, así que el criterio crediticio refleja en última instancia el apetito de FinWise Bank

Registro de contratistas: app.getpowerpay.com/merchant/signup · **Solicitud del propietario:** app.getpowerpay.com/apply

Acorn Finance **\$0 COMISIÓN**

Fundada en 2018 · modelo de plataforma — conecta a los propietarios con múltiples prestamistas asociados en lugar de prestar directamente

Costos para el distribuidor	\$0 en comisiones del distribuidor (dealer fees) , sin costos de instalación, sin cuotas mensuales — así lo promociona explícitamente.
Términos para el propietario	Hasta \$100,000 , plazos de hasta 20 años , el APR varía según el perfil crediticio (en el sitio aparece un 8.94% APR a modo de ejemplo). Consulta suave de crédito para la precalificación sin impacto en el puntaje; el cliente ve varias ofertas de prestamistas una al lado de la otra.
Inscripción	El acuerdo de distribuidor exige que el negocio esté debidamente constituido, vigente, en regla y con las licencias correspondientes. No publica requisitos de años en el negocio, de seguro ni de volumen mínimo.
Desembolso	Precalificación en menos de un minuto, aprobación final a menudo el mismo día, y el contratista recibe el pago 1–2 días hábiles después de la aprobación del proyecto.

VENTAJAS

Cero comisiones del distribuidor con una verdadera plataforma de múltiples prestamistas detrás · los plazos de 20 años producen pagos mensuales muy bajos · los clientes eligen entre ofertas realmente competidoras

DESVENTAJAS

No publica un teléfono de inscripción · al ser una plataforma, su experiencia depende del prestamista asociado que financie el negocio

Registro de contratistas: sign-up.acornfinance.com · **Página para contratistas:** acornfinance.com/contractors

Momnt **INSCRIPCIÓN GRATIS**

Préstamos originados por instituciones financieras asociadas · NMLS #2373805 · más de 3,000 comercios, más de \$1B originados

Oficios	Cocina y baño, techos, contratación general, exteriores, HVAC, ventanas y puertas. Alianzas nombradas con IKO (suministros para techos) y ROOFLE (software de estimación para techos).
Costos	Inscripción 100% gratuita, sin cuotas mensuales recurrentes. La comisión del distribuidor (dealer fee) por transacción no se publica.
Productos	Más de 40 productos de préstamo en cuatro categorías: interés diferido, pagos fijos, tasas fijas y cero interés. Consulta suave de crédito para la precalificación. Los montos de préstamo y los rangos de APR no se publican.
Desembolso	Aprobación en minutos; ACH el mismo día o al día siguiente (no garantizado).

VENTAJAS

Sin cuotas de inscripción ni recurrentes · solicitud totalmente digital por mensaje de texto o correo electrónico · catálogo de productos inusualmente amplio · alianzas reales de distribución en la industria de techos

DESVENTAJAS

Los rangos de APR, los topes de préstamo y los mínimos de crédito no se divulgan — no puede evaluar la economía sin una llamada de ventas · los fondos son de circuito cerrado para el comercio inscrito

Solicitud de demostración para contratistas: momnt.com/demo · **Soporte para comercios:** 855-943-3485 (presione 2) · merchants@momnt.com

GreenSky

Atlanta · una empresa de tecnología y administración de programas, no un prestamista — los bancos asociados financian los préstamos · vendida por Goldman Sachs a un consorcio liderado por Sixth Street en marzo de 2024 · más de 10,000 comercios

Términos para el propietario	Líneas de crédito de hasta \$100,000 , a plazos con tasa fija, con tasas "tan bajas como 0%" mediante planes promocionales. El rango de APR y el mínimo de crédito no se publican. Hay desembolsos por etapas disponibles para remodelaciones, techos y ventanas/puertas — genuinamente útil en proyectos largos.
Costos para el distribuidor	Una comisión por transacción para el comercio; el porcentaje no se publica y GreenSky lo remite a ventas para obtener una cotización. Fuentes externas reportan rangos históricos de aproximadamente 0%–2.75% en planes estándar a plazos y 11.5%–18.5% en planes promocionales de 0% real , más una comisión mínima reportada por bajo volumen (~\$35/mes si financia menos de \$3,500).
Desembolso	El contratista recibe el pago dentro de 2 días hábiles tras la autorización del cliente; facturación mensual al comercio.
Precaución	Dos cambios de propiedad en tres años, y GreenSky divulgó un incidente de seguridad de datos en 2025 (según un aviso del Massachusetts Attorney General) — relevante si usted envía información personal identificable de sus clientes a través de la plataforma.

Solicitud para comercios: merchant-apply.cdn.greensky.com · **Ventas:** 1-844-872-7406

Hearth

COSTO DE SUSCRIPCIÓN

Plataforma de financiamiento combinada con estimaciones, facturación y un asistente de IA — una suscripción de software, no un prestamista

El modelo	Hearth promociona "\$0 dealer fees" y acceso a una plataforma de más de 18 prestamistas. El costo está en la suscripción anual , que no aparece en su página pública de precios. El propio blog de Hearth describe su modelo como un precio anual fijo de aproximadamente \$2,000–\$6,000 al año más un costo único de instalación de \$99 , con \$0 de cargo por préstamo. Listados de fuentes externas citan niveles de alrededor de \$1,499–\$2,500 al año y señalan una baja calificación de relación calidad-precio por parte de los reseñadores.
Interprételo así	Un costo fijo que rinde con un alto volumen financiado y resulta caro con volumen bajo — lo inverso de un programa de comisión porcentual. Haga las cuentas del punto de equilibrio antes de firmar un contrato anual prepagado.
Oficios	Muy amplios — techos, HVAC, plomería, revestimientos, pisos, jardinería, cercas, terrazas, piscinas, ventanas, servicios generales de mantenimiento, tablaroca, concreto, carpintería, mampostería, aislamiento, canaletas

Registro de contratistas: gethearth.com/signup · **Precios:** gethearth.com/pricing (requiere demostración)

FinMkt

Tecnología B2B de financiamiento en el punto de venta — un motor de enrutamiento en cascada de prestamistas (waterfall) sobre una red de prestamistas, no un prestamista

Cubre HVAC, plomería, ventanas y puertas, cocina y baño, techos y renovaciones grandes. Una solicitud universal se enruta automáticamente entre varios prestamistas, y ahí está el valor central: tasas de aprobación agregadas más altas sin que usted tenga que administrar varias relaciones de distribuidor. Las solicitudes pueden tomarse hombro con hombro dentro de la casa o enviarse por correo electrónico o SMS. **Los precios, los requisitos y los términos del préstamo están completamente restringidos detrás de una demostración de ventas** — la plataforma menos autogestionable de esta guía.

Solicitar una demostración: finmkt.io/request-demo

Respaldos directos al consumidor (sin inscripción de distribuidor)

Cuando no puede o no quiere operar un programa de distribuidor, estas son las opciones a las que sus clientes se postulan por su cuenta. Usted no paga nada y no recibe ninguna comisión del distribuidor — pero tampoco tiene control sobre el proceso ni desembolsos por etapas.

Upgrade	Opera una verdadera plataforma para contratistas, no solo un producto de consumo — los contratistas pueden inscribirse para preseleccionar clientes y recibir el desembolso directamente. Préstamos de hasta \$100,000, aprobación en minutos. upgrade.com/home-improvement
LightStream	Una marca de Truist para crédito bueno a excelente. \$5,000–\$100,000, plazos de 24–240 meses, sin comisiones, sin penalización por pago anticipado, sin necesidad de valor acumulado de la vivienda ni de avalúo, con desembolso el mismo día si se aprueba antes de las 2:30pm ET. lightstream.com/home-improvement-loan
OneMain Financial	Con o sin garantía, \$1,500–\$30,000 (según el estado). APR de ejemplo de 24.99% para un prestatario de crédito promedio. Desembolso en tan solo una hora mediante tarjeta de débito. Útil para clientes con crédito dañado que no logran una aprobación de distribuidor. onemainfinancial.com/personal-loans/home-improvement

SECCIÓN 6

Prestamistas de energía y del sector solar — y quiénes cerraron

Los prestamistas enfocados primero en energía solar se diversificaron hacia techado, HVAC y ventanas, lo que convierte a varios de ellos en socios viables para mejoras del hogar en general. Pero este rincón del mercado ha sido violento: verifique la situación de la contraparte antes de construir un proceso de ventas sobre cualquiera de ellos.

Mosaic YA NO ORIGINA

Se acogió al Chapter 11 (bancarrota por reorganización) en junio de 2025 · adquirida por Solar Servicing LLC, una subsidiaria de Forbright Bank, ~septiembre de 2025

No trate a Mosaic como una opción de financiamiento activa en 2026. El comprador declaró explícitamente que no tiene planes de originar nuevos préstamos solares. Mosaic funciona ahora únicamente como administrador de préstamos (servicer) de la cartera existente de ~\$8B. Los términos de los prestatarios actuales no cambian y se retuvo un equipo para los préstamos parcialmente desembolsados anteriores a la presentación de la bancarrota, pero no existe un programa activo de inscripción de contratistas. Si algún representante de su equipo todavía tiene a Mosaic en la presentación de ventas, quítelo.

Ally Lending ABSORBIDO POR SYNCHRONY

Vendida a Synchrony; la adquisición se completó el 4 de marzo de 2024

Aproximadamente \$2.2B en cuentas por cobrar de préstamos, casi 2,500 ubicaciones de comercios y más de 450,000 prestatarios activos pasaron a Synchrony. Synchrony *no* está manteniendo a Ally Lending como marca independiente: integró las relaciones con distribuidores y la capacidad de préstamos a plazos en su propia plataforma. No hay solicitud de contratista, número de inscripción ni programa de distribuidores con la marca Ally. Los contratistas inscritos previamente pasan a Synchrony HOME (Sección 3).

Sunlight Financial

ACTIVO — REESTRUCTURADO

Se acogió al Chapter 11 en octubre de 2023, adquirida por ED Umbrella Holdings (un consorcio que incluye a Greenbacker, Sunstone Credit e IGS Ventures) · **operación confirmada en 2026**

Productos	Orange® para contratistas establecidos, Tangerine™ para contratistas en crecimiento. Más de 15,500 contratistas asociados en todo el país.
Términos para el propietario	Proyectos de \$5,000–\$100,000, decisiones de crédito en 30 segundos, sin papeleo. Flex Approvals™ usa una consulta suave de crédito (soft pull) para otorgar un margen adicional de \$5K–\$10K por encima del monto aprobado para órdenes de cambio — una función genuinamente diferenciada si con frecuencia enfrenta ampliaciones del alcance del trabajo.
Inscripción	Gratuita, descrita como cuestión de minutos, sin compromiso. Criterios específicos no publicados. Comisiones del distribuidor (dealer fees) no publicadas.
Desembolso	Capacidad de desembolso en 24 horas.

VENTAJAS

Amplia base de contratistas existente y estabilidad tras la reestructuración · el tiempo de decisión publicado más rápido · el margen adicional para órdenes de cambio resuelve un problema real

DESVENTAJAS

Pasó por el Chapter 11 en los últimos tres años — evalúe el riesgo de continuidad en proyectos de varios meses · no hay detalle público de tasas ni comisiones

Inscripción de contratistas: sunlightfinancial.com/enroll · **Teléfono:** (888) 850-3359 · info@sunlightfinancial.com

GoodLeap

ACTIVO

Roseville, CA · anteriormente Loanpal · más de \$30B facilitados a más de 1M de propietarios · empresa privada

Productos no solares	Genuinamente diversificada, algo que muchos contratistas no saben: un Home Improvement Loan de hasta \$55,000 con plazos de 5 a 15 años, tasas fijas, sin penalización por pago anticipado y un descuento de 0.50% en el APR (tasa de porcentaje anual) por pago automático — disponible en los 50 estados y cubre HVAC, techado, ventanas, puertas, revestimiento exterior, hogar inteligente, cargadores para vehículos eléctricos y calentamiento de agua. También un HVAC Lease desde \$7,500 con un plazo de 10 años que incluye mantenimiento anual, y la tarjeta GoodLeap Home Visa Signature con reembolso en efectivo sobre los gastos de proyectos del hogar.
No publicado	Comisiones del distribuidor, rango de APR, puntajes mínimos de crédito. Las aprobaciones se describen como disponibles en segundos a través de la aplicación móvil.

Formulario para contratistas: goodleap.com/contractor-form

Dividend Finance ACTIVO

Una división de Fifth Third Bank desde mayo de 2022 · solar, almacenamiento con baterías, techado, HVAC, ventanas, mejoras del hogar en general

Términos para el propietario	\$0 de enganche, opciones de plazo corto y largo, sin penalizaciones por pago anticipado, descuento de 0.5% en el APR por inscribirse en pago automático y — algo poco común — hasta dos reamortizaciones del préstamo (pago mínimo de \$1,000 de capital, saldo restante de \$5,000). La empresa afirma que sus aprobaciones abarcan "todo el espectro crediticio". Consultas suaves de crédito. Aprobaciones en tiempo real con capacidad de desembolso el mismo día.
Precaución	Fifth Third ha enfrentado indagatorias regulatorias estatales relacionadas con quejas sobre el financiamiento de paneles solares (según reportes de American Banker). Considérelo en sus expectativas de servicio al cliente.

Registro de contratistas: dividendfinance.com/partner-sign-up · **Propietario:** dividendfinance.com/homeowner-sign-up

SECCIÓN 7

El cálculo de la comisión del distribuidor — lo que el programa realmente le cuesta

Esta es la sección que separa a los contratistas que ganan dinero con el financiamiento de los contratistas que lo subsidian en silencio. El mecanismo es simple, la aritmética es un poco contraintuitiva, y equivocarse le cuesta un punto de margen en cada trabajo financiado.

Por qué está pagando realmente

Cuando un prestamista le ofrece a su cliente 0% de APR (tasa de porcentaje anual) por 60 meses, alguien está pagando ese interés. Es usted. La comisión del distribuidor (dealer fee) es la recuperación anticipada, por parte del prestamista, del ingreso por intereses al que renuncia, más su margen y su prima de riesgo — deducida de sus ingresos antes de que llegue la transferencia ACH. Funciona exactamente igual que pagar puntos para reducir la tasa de una hipoteca, salvo que aquí es el *contratista* quien compra la reducción de tasa y luego tiene que recuperarla en el precio del trabajo.

Por eso los términos promocionales más largos y más baratos cuestan más. Más meses de intereses no percibidos, más costo de fondos acumulándose sin ingresos que lo compensen y, en general, una evaluación crediticia más flexible: todo eso se incorpora al precio de la comisión.

La fórmula para ajustar al alza (gross up)

Si presenta su precio en efectivo normal y deja que el prestamista deduzca su comisión, la comisión sale de su margen. Para preservar su margen, ajuste al alza:

Precio Financiado = Ingresos Netos Deseados ÷ (1 - % de Comisión del Distribuidor)

Fíjese en la división. Sumar el porcentaje de la comisión encima del precio es incorrecto, porque la comisión se cobra sobre el monto financiado más alto. Dividir entre (1 – comisión) es la única manera de recibir netamente exactamente lo que busca.

Ejemplo resuelto: trabajo de \$20,000 con comisión del distribuidor de 12%, 0% APR / 60 meses

	Si no ajusta al alza	Si ajusta al alza correctamente
Precio presentado para financiamiento	\$20,000.00	\$22,727.27
Comisión del distribuidor al 12%	-\$2,400.00	-\$2,727.27
Usted recibe neto	\$17,600.00	\$20,000.00 ✓
Efecto sobre el margen	Una pérdida directa de 12%	Totalmente preservado

El recargo (markup) requerido es de **13.6%**, no de 12% — y esa brecha se amplía rápido a medida que suben las comisiones. Una comisión de 30% exige un recargo de 42.9%. Por eso los términos promocionales de 0% muy largos pueden volverse imposibles de vender sin que uno lo note: el precio ajustado al alza deja de ser competitivo.

Arme una lista de precios, no una fórmula

No haga que sus representantes hagan este cálculo en la cocina de un cliente. Publique un menú interno: "Precio en efectivo \$20,000 / 0% por 60 meses \$22,750 / 9.99% por 84 meses \$20,400." Los representantes cotizan desde la lista; el cálculo ya está hecho y es consistente.

Rangos típicos de comisión por tipo de producto

Producto	Comisión típica	Notas
Préstamo a plazos estándar / a tasa de mercado	~0%–4%	El cliente paga un APR normal. Algunos programas (PowerPay, Acorn) no cobran nada.
APR reducido / subsidiado (5.99%–9.99% fijo)	~4%–10%	Una reducción de tasa (buydown), no un diferimiento total. A menudo el mejor equilibrio entre margen y facilidad de cierre.
Igual que efectivo (same-as-cash) / interés diferido (12–24 meses)	~5%–18%	Escala con la duración del diferimiento. Conlleva riesgo de interés retroactivo para su cliente.
Términos promocionales de 0% largos o de pago muy bajo (36–120 meses)	~15%–45%	El nivel más caro. Históricamente se ha reportado que los planes promocionales de 0% de GreenSky se ubican en el rango de 11.5%–18.5%.

Estos rangos se compilaron a partir de fuentes de la industria y de proveedores, no de reguladores — tómelos como referencia del mercado y confirme su propia tabla de tasas. Corroboración independiente del extremo alto: el informe de agosto de 2024 del CFPB (Oficina para la Protección Financiera del Consumidor) sobre financiamiento solar encontró comisiones del distribuidor incorporadas al capital del préstamo que inflaban los montos de los préstamos **30% o más por encima del precio en efectivo**, sin ser visibles en el APR divulgado.

No olvide las retenciones

Algunos prestamistas — sobre todo con distribuidores nuevos o de alto volumen — retienen un porcentaje de cada préstamo desembolsado como reserva contra futuros contracargos (chargebacks), y lo liberan solo después de un período de espera. Ese es un costo de flujo de efectivo aparte de la comisión del distribuidor, y no aparece en el cálculo anterior. Pregunte por ello antes de firmar.

SECCIÓN 8

Elementos esenciales de cumplimiento

Versión corta: incorpore la comisión en un solo precio todo incluido, nunca anuncie términos de financiamiento sin el lenguaje de divulgación aprobado por su prestamista, y entregue siempre el aviso de cancelación de tres días en las ventas hechas en el domicilio.

¿Puede cobrarle un "cargo por financiamiento" a un cliente que financia?

En la práctica, no. Hay dos capas distintas en juego y es fácil confundirlas.

Capa 1 — su acuerdo de distribuidor. Casi todos los programas importantes exigen, por contrato, que usted cobre el mismo precio sin importar el método de pago: sin un cargo por financiamiento como partida separada, sin presentarle al cliente un "precio en efectivo" distinto de un "precio a crédito". El acuerdo de aceptación de tarjetas de Synchrony lo dice de forma explícita. Se trata de una restricción contractual privada, y violarla es causal de terminación y potencialmente de una exigencia de recompra.

Capa 2 — la ley federal. Conforme a Regulation Z (Reglamento Z) **12 CFR § 1026.4(c)(5)** ("seller's points" — puntos del vendedor), los montos que un vendedor le paga a un acreedor para facilitar el financiamiento quedan *excluidos* del cargo financiero (finance charge) de TILA (Truth in Lending Act — ley federal de veracidad en los préstamos) — incluso cuando se trasladan mediante un precio más alto — siempre que el consumidor no esté legalmente obligado frente al acreedor por ese cargo específico. Efecto práctico: la comisión del distribuidor (dealer fee) es legalmente invisible para el APR (tasa de porcentaje anual) divulgado. Así es exactamente como se puede anunciar "0% por 60 meses" de manera veraz mientras el costo real está dentro del precio. Pero si usted le cobrara a un cliente que financia un *precio total más alto* que a un cliente que paga en efectivo por un trabajo idéntico, y ese incremento funciona como compensación por la extensión del crédito, un regulador o un demandante podría argumentar que es un cargo financiero no divulgado — y, por separado, perseguirlo como práctica desleal o engañosa bajo FTC Act § 5 (sección 5 de la Ley de la FTC) o la ley estatal de UDAP (prácticas desleales o engañosas).

FTC Cooling-Off Rule (16 CFR Part 429) — regla de cancelación de tres días

- Aplica a las ventas de **\$25 o más** realizadas en la residencia del comprador, y de **\$130 o más** en otros lugares no permanentes (habitaciones de hotel, ferias, centros de convenciones, el lugar de trabajo del comprador).
- El comprador puede cancelar **en cualquier momento antes de la medianoche del tercer día hábil** posterior a la transacción, sin penalidad.
- Usted debe (1) informarle verbalmente al comprador de ese derecho al momento de la firma, (2) entregarle un formulario duplicado completado de **"NOTICE OF CANCELLATION"** (aviso de cancelación) en letra negrita de al menos 10 puntos, y (3) reembolsar todos los pagos dentro de los 10 días hábiles siguientes a recibir una cancelación.
- Las reparaciones de emergencia del hogar solicitadas por el comprador están exentas. Prácticamente todo otro cierre hecho en el domicilio está cubierto.

FTC Holder Rule (16 CFR Part 433) — regla del tenedor del contrato

Los contratos de crédito al consumo que surgen de financiamiento gestionado por el vendedor deben incluir un aviso que preserva el derecho del cliente a hacer valer **cualquier reclamo o defensa que tenga contra usted — trabajo deficiente, obra sin terminar, fraude — contra el tenedor del préstamo**, es decir, el banco que compró el contrato, con un límite igual a los montos efectivamente pagados. Por sí sola no crea responsabilidad del contratista, pero significa

que su prestamista queda involucrado en cada disputa por calidad del trabajo. Los prestamistas manejan esa exposición mediante derechos de contracargo, requisitos de certificado de finalización y cláusulas de indemnización que recaen directamente sobre usted. Esta es la razón de fondo por la que los prestamistas vigilan el desempeño del contratista con tanta severidad.

Publicidad: términos que activan divulgación (triggering terms) de Reg Z (12 CFR § 1026.24)

Mencionar únicamente un APR — "0% APR" — *no* activa divulgaciones adicionales. Pero mencionar cualquiera de estos cinco términos que activan divulgación sí lo hace:

1. Monto o porcentaje del pago inicial
2. Número de pagos o período de reembolso
3. Monto de cualquier pago
4. Monto de cualquier cargo financiero
5. Que no se exige pago inicial o no se exige pago mensual

Así que **"0% APR por 60 meses"** y **"desde \$199/mes"** y **"sin pagos por 12 meses"** activan todos el bloque completo de divulgación: pago inicial, términos completos de reembolso incluyendo cualquier pago global final (balloon), y el APR usando ese plazo. Los prestamistas que cumplen la normativa entregan textos publicitarios preaprobados precisamente por esta razón. **Nunca permita que su equipo de marketing redacte publicidad de financiamiento sin el lenguaje de divulgación del prestamista adjunto.**

Licencias estatales

No existe una única respuesta a nivel nacional. Importan dos categorías:

- **Licencias de vendedor a plazos / de financiamiento de mejoras del hogar.** Florida es el ejemplo más claro: conforme a Chapter 520, Part V, Florida Statutes, una empresa necesita una licencia de **Home Improvement Retail Installment Seller** (vendedor a plazos de mejoras del hogar), administrada por la Florida Office of Financial Regulation (oficina de regulación financiera de Florida), si celebra dos o más contratos financiados de mejoras del hogar de \$500 o más al año.
- **Registro como Credit Services Organization (CSO).** Una categoría de la ley estatal (organización de servicios de crédito; por ejemplo, Texas Finance Code Ch. 393, el registro CSO de California) dirigida a los negocios que ayudan a los consumidores a obtener crédito. Simplemente referir a un cliente a la solicitud de un prestamista normalmente no constituye actividad de CSO, pero las definiciones varían lo suficiente de un estado a otro como para justificar una verificación.

La regla práctica: pídale a cada socio de financiamiento su lista actual de registros estatales en lugar de confiar en una lista estática. El prestamista queda legalmente expuesto si origina a través de un distribuidor sin licencia, así que tiene todos los incentivos para mantenerlo a usted en cumplimiento. Foundation Finance, por ejemplo, publica una lista de 16 estados que exigen un registro por separado.

Contexto regulatorio para 2026

La postura de aplicación de la ley a nivel federal cambió de manera importante tras el cambio de liderazgo del CFPB (Consumer Financial Protection Bureau — oficina federal de protección financiera del consumidor) en febrero de 2025: la actividad de creación de reglas y de aplicación se contrajo drásticamente, y varias iniciativas pendientes sobre punto de venta y comisiones del distribuidor perdieron impulso. **Las reglas de fondo no cambiaron; lo único que cambió fue el apetito federal para hacerlas cumplir.** Los fiscales generales estatales, los reguladores financieros estatales y las demandas colectivas privadas bajo los estatutos estatales de UDAP siguen plenamente activos, y la regla Residential PACE del CFPB entró en vigor el 1 de marzo de 2026. No confunda un regulador más silencioso con un permiso.

SECCIÓN 9

Señales de alerta en el acuerdo de distribuidor

Los acuerdos de distribuidor con frecuencia son negociables, sobre todo si usted aporta volumen real. Unos cientos de dólares en revisión legal antes de firmar salen baratos frente a una exigencia de recompra dieciocho meses después.

Seis cosas que debe revisar antes de firmar

Asunto	Qué revisar
Recurso oculto	Que la portada diga "sin recurso" no significa mucho si el acuerdo contiene disparadores amplios de recompra posteriores al desembolso: garantías generales sobre fraude, compra por testafirro (straw purchase) o tergiversación que le permiten al prestamista exigir el reembolso mucho después del desembolso. Los comentaristas legales señalan esto como la trampa más común de todas: disposiciones que en la práctica convierten en con recurso una cesión ya finalizada. Aqua Finance, por ejemplo, presenta sus contratos como sin recurso a menos que el distribuidor incumpla los términos del acuerdo — lea exactamente qué cuenta como incumplimiento.
Disparadores de contracargo	Identifique cada evento que le permite al prestamista recuperar dinero ya pagado: pago anticipado o incumplimiento dentro de cierto plazo, cancelación del cliente bajo la Cooling-Off Rule (regla de cancelación de tres días), trabajo incompleto, disputas sin resolver. Negocie una lista corta y precisa, con límites de tiempo.
Retenciones y reservas	Un porcentaje retenido de cada préstamo desembolsado como respaldo frente a contracargos futuros, liberado solo después de un período de espera o de un historial de desempeño. Consiga por escrito el calendario de liberación y modélelo por separado de la comisión del distribuidor.
Certificados de finalización	El desembolso depende de que el propietario dé su conformidad. Un cliente descontento por cualquier motivo — o que simplemente no responde — puede detener su pago aunque el prestamista ya haya otorgado el crédito. Sepa exactamente qué evidencia alternativa acepta su prestamista (fotos, renunciaciones de gravamen, flujo de firma electrónica) y arme sus procedimientos de cierre para obtener la conformidad el mismo día.
Alcance de la indemnización	Esté atento a garantías que cubran asuntos fuera de su control, y a indemnizaciones que lo hagan responsable de los costos legales del prestamista antes de que se pruebe reclamo alguno. Los acuerdos bien negociados limitan las garantías a lo que usted "sabía o debía haber sabido" y exigen una resolución formal de disputas antes de que se mueva dinero.
Jurisdicción y arbitraje	Las cláusulas que exigen que las disputas se resuelvan en el estado sede del prestamista hacen, discretamente, que cualquier disputa resulte demasiado costosa de perseguir para usted. Pida su propio estado.

Cómo venden financiamiento los contratistas de alto desempeño

Las estadísticas que siguen provienen de la investigación de mercadeo de las propias plataformas de financiamiento y no de estudios independientes: son útiles como orientación general, pero considérelas datos reportados por los proveedores.

- **Ofrézcalo al 100% de los clientes, antes de que salga el tema del precio.** El financiamiento presentado como parte estándar de cada propuesta funciona de manera muy distinta al financiamiento ofrecido a la defensiva después de que el cliente se resiste. Hearth informa que los contratistas que ofrecen financiamiento activamente cierran hasta 17% más trabajos, con tickets promedio 30%+ más altos, y cita una encuesta de Modernize de 2025 según la cual el 80% de los propietarios ya se está preguntando si usted ofrece financiamiento antes de preguntárselo.

- **Empiece por el pago mensual y luego el precio total.** Los propietarios se anclan en lo que pueden pagar. Presente ambos — pero presente primero el pago. (Nota: esto aplica a las conversaciones de venta en vivo; en el momento en que un monto de pago aparece en *publicidad*, aplican las reglas de términos que activan divulgación (triggering terms) de la Sección 8.)
- **Use un menú, no una sola opción.** De dos a cuatro niveles de financiamiento presentados lado a lado junto con el precio en efectivo permiten que los clientes sensibles al precio se auto-seleccionen hacia un nivel de proyecto más alto mediante un pago mensual más bajo, en lugar de negociar a la baja el alcance del trabajo.
- **Precalifique con una consulta suave de crédito antes o durante la visita al domicilio**, para que la propuesta quede anclada a un pago aprobado y no a uno hipotético.

Opere una cascada de prestamistas, no un solo prestamista

El cambio estructural de mayor impacto que la mayoría de los contratistas puede hacer: enrute cada solicitud primero a un **prestamista prime principal** (mejores tasas y comisiones más bajas para FICO 680+), y luego haga que los rechazos pasen automáticamente en cascada a un **prestamista de segunda revisión (second look)** que atienda a solicitantes por debajo de 600 y con historial crediticio escaso. FinMkt informa que las cascadas con varios prestamistas pueden elevar las tasas generales de aprobación en aproximadamente 30% frente a un programa de un solo prestamista: esas son ventas que usted está perdiendo ahora mismo puramente por un rechazo de crédito, no por precio ni por producto.

Puede armar una cascada de dos maneras: inscribirse directamente con dos o tres prestamistas y capacitar a los representantes para reenviar las solicitudes, o usar una plataforma que enrute automáticamente (FinMkt, Hearth, Acorn o el Partner Program integrado de FTL).

SECCIÓN 10

Qué pueden usar los propietarios en su lugar

A algunos clientes les conviene más una opción fuera de su programa de distribuidor — y saber cuándo decirlo genera el tipo de confianza que le gana el trabajo de todas maneras. Las tasas a continuación son al inicio de agosto de 2026 y cambian constantemente.

Valor acumulado de la vivienda: el dinero más barato para trabajos grandes

Opción	Tasa (ago. 2026)	Qué debe saber
HELOC (línea de crédito sobre el valor de la vivienda)	~7.44%–8.30%	La encuesta de Bankrate del 5 de agosto de 2026 ubicó el promedio en 7.44% (rango 3.99%–11.80%); el promedio nacional de Fortune fue 8.295%. Tasa variable. La mayoría de los prestamistas limita el LTV combinado a 80%, algunos llegan a 85–90%. El estándar crediticio tradicional es ~680.
Préstamo sobre el valor acumulado de la vivienda	~8.25% (10 años) ~8.42% (15 años)	Tasa fija, pago fijo, segundo gravamen. Los intereses pueden ser deducibles de impuestos si los fondos se usan para comprar, construir o mejorar sustancialmente la vivienda que garantiza el préstamo (IRS Pub. 936).
Refinanciamiento con retiro de efectivo	6.69% (fija a 30 años)	Freddie Mac PMMS, 6 de agosto de 2026. Solo tiene sentido si la tasa hipotecaria actual del cliente está al nivel del mercado o por encima. Quien tenga una hipoteca de 2020–2022 por debajo del 5% casi nunca debería hacer esto para una remodelación.

El equilibrio frente a su financiamiento de distribuidor: el valor acumulado de la vivienda es mucho más barato, pero la casa queda como garantía, y el avalúo más la evaluación crediticia más el cierre significan de 2 a 6 semanas antes de que el cliente pueda empezar. El financiamiento de distribuidor cierra en días. Para un cliente que quiere empezar la próxima semana, o que tiene poco valor acumulado, su programa gana por rapidez incluso con una tasa más alta — y eso es algo honesto que se puede decir en voz alta.

Préstamos de renovación respaldados por el gobierno

Programa	Límite	Detalles
FHA 203(k) Limited	\$75,000 máx. \$5,000 mín.	El tope subió desde \$35,000 por la Mortgagee Letter 2024-13 de HUD (Departamento de Vivienda y Desarrollo Urbano). No se requiere consultor de HUD. Trabajo no estructural: riesgos de salud/seguridad, techado, revestimiento exterior, plomería, electricidad, cocina/baño, electrodomésticos. Hasta 9 meses para completarlo, hasta 4 desembolsos parciales.
FHA 203(k) Standard	Sin tope fijo	Sujeto a los límites de préstamo FHA por condado. Consultor de HUD obligatorio. Trabajo estructural: cimientos, ampliaciones de habitaciones, conversiones de unidades, demolición/reconstrucción. Hasta 12 meses, hasta 5 desembolsos parciales (la ML 2026-06 amplió la flexibilidad de los desembolsos).
FHA Title I	\$25,000 (vivienda unifamiliar)	Sigue activo en 2026. Plazo de hasta 20 años, tasa fija negociada con el prestamista, sin penalización por pago anticipado. Los saldos mayores a \$7,500 deben estar garantizados con un gravamen. La propiedad debe haber estado terminada y ocupada por lo menos 90 días. Solo los prestamistas Title I aprobados por HUD pueden originar — Service Finance es uno de ellos.
Fannie Mae HomeStyle	Hasta 97% de LTV	Residencia principal de 1 unidad. Los costos de renovación generalmente se limitan de modo que el préstamo total sea ≤75% del menor entre el precio de compra + el costo de renovación o el valor como obra terminada. El trabajo hecho por el propio prestatario se limita al 10% del valor como obra terminada, con aprobación del prestamista por encima de \$5,000.
Freddie Mac CHOICERenovation	Límites conformes	Comparable a HomeStyle, y notablemente incluye mejoras de resiliencia (refuerzo ante desastres) como uso elegible. Los topes vigentes están en la Guide §4607.1 — confírmelos con el prestamista del cliente.
USDA Section 504	Préstamo de \$40,000 Subvención de \$10,000	1% de interés fijo, plazo de 20 años. Las subvenciones están restringidas a propietarios de 62 años o más que no puedan pagar un préstamo. Máximo combinado de \$50,000 (\$55,000 en zonas declaradas de desastre). Solo para propietarios-ocupantes de muy bajos ingresos en zonas rurales elegibles según USDA (Departamento de Agricultura).
Renovación VA	~\$50,000 de reno. (cifra citada comúnmente)	\$0 de enganche, sin seguro hipotecario mensual. El trabajo debe realizarlo un contratista registrado ante el VA (Departamento de Asuntos de Veteranos) — nada hecho por el propio propietario. El tope de renovación de \$50,000 se cita ampliamente en las guías de prestamistas, pero no se pudo confirmar en VA.gov durante esta investigación.

Cómo participa usted: no existe una certificación aparte de "contratista aprobado por FHA". Usted necesita tener licencia y seguro conforme a la ley estatal y local, y el prestamista (más el consultor de HUD en un 203(k) Standard) revisa y aprueba su presupuesto y su Specification of Repairs (especificación de reparaciones). Los fondos se liberan mediante un proceso de desembolsos parciales e inspecciones ligado a las etapas terminadas — no se le pagan por adelantado. Planifique su flujo de efectivo para ese patrón.

Financiamiento PACE — proceda con cuidado

El PACE residencial está activo en **California, Florida y Missouri**. Los contratistas se registran con un administrador del programa y luego pueden originar una evaluación PACE en el punto de venta, que se paga a través de la boleta del impuesto predial. Históricamente ha sido un canal grande para energía solar, HVAC, techado y ventanas.

También tiene el peor historial de protección al consumidor en el financiamiento de mejoras del hogar. PACE se adhiere como gravamen preferente por delante de la hipoteca, históricamente se originaba sin ninguna evaluación de capacidad de pago, y se ha vinculado con ventas de alta presión, costos de proyecto inflados y adultos mayores enfrentando pagos que no pueden costear o refinanciamientos bloqueados. La regla de PACE Residencial del CFPB (Oficina de Protección Financiera del Consumidor) — finalizada en diciembre de 2024, **vigente desde el 1 de marzo de 2026** — somete a PACE a TILA/Regulation Z (Reglamento Z), y exige evaluación de capacidad de pago, divulgaciones estándar de TILA y un derecho de rescisión de 3 días. Grupos del sector la han impugnado en un tribunal federal; al momento de esta investigación, ni el tribunal de distrito ni el de circuito habían bloqueado la fecha de entrada en vigor. Trate los requisitos como vigentes y esté atento a una posible medida cautelar.

SECCIÓN 11

Reembolsos y créditos fiscales en 2026 — la realidad

Los créditos fiscales federales 25C y 25D desaparecieron

Según la guía oficial del IRS (Servicio de Impuestos Internos) sobre la One Big Beautiful Bill Act (P.L. 119-21, firmada el 4 de julio de 2025):

§25C Energy Efficient Home Improvement Credit — no se permite para ninguna propiedad *puesta en servicio* después del **31 de diciembre de 2025**. Eso abarca aislamiento, ventanas y puertas, bombas de calor, calentadores de agua con bomba de calor, aire acondicionado central, calefactores, calderas, mejoras del panel eléctrico y auditorías energéticas de vivienda.

§25D Residential Clean Energy Credit — no se permite para ningún gasto realizado después del **31 de diciembre de 2025**. Eso abarca paneles solares fotovoltaicos, calentamiento solar de agua, almacenamiento en baterías, geotermia y energía eólica de pequeña escala.

Detalle crítico de fechas en el 25D: el IRS considera que un gasto se realiza cuando se *completa la instalación original*, no cuando se paga. Un propietario que pagó un depósito en 2025 pero cuya instalación terminó en 2026 no puede reclamarlo.

Antes, ambos créditos estaban programados para durar hasta 2032. Cualquier guion de ventas, hoja de tasas, folleto o página de aterrizaje que todavía mencione "el crédito fiscal federal del 30%" para una instalación de 2026 está haciendo una afirmación que ahora es falsa — y dado que el informe del CFPB (Oficina de Protección Financiera del Consumidor) sobre energía solar de agosto de 2024 señaló específicamente las cifras engañosas de "costo neto después del crédito fiscal" como un problema de protección al consumidor, esa es una exposición que vale la pena corregir hoy mismo.

Audite sus materiales de venta.

DOE Home Energy Rebates (HOMES y HEAR) — activos pero reconfigurados

Los programas de reembolso financiados por la IRA siguen vivos, pero pasaron por un ciclo de congelamiento y reinicio que cambió su funcionamiento:

- **Qué son:** HOMES (\$4.3 mil millones) premia la reducción del consumo energético de toda la vivienda con base en ahorros modelados o medidos. HEAR/HEEHRA (\$4.5 mil millones) otorga reembolsos en el punto de venta de hasta **\$14,000 por hogar** para equipos eléctricos eficientes, sujeto a calificación por ingresos.
- **Qué pasó:** el gobierno congeló los ~\$8.8 mil millones no gastados del DOE (Departamento de Energía) a principios de 2025; una coalición de estados obtuvo una medida cautelar en marzo de 2025; el DOE emitió nueva guía de implementación el **29 de mayo de 2026**, anunciada el 1 de junio de 2026, reiniciando los programas.
- **Qué cambió con el reinicio: se eliminaron los incentivos por cambio de combustible** — los reembolsos de HEAR para bombas de calor ahora aplican únicamente a construcción nueva o a viviendas que ya usan calefacción eléctrica, revirtiendo el incentivo anterior para convertir desde gas, aceite o propano. Se eliminaron los criterios de justicia ambiental. Y un nuevo requisito de secuencia significa que los hogares deben completar las mejoras de aislamiento y sellado de aire antes de calificar para los reembolsos de electrodomésticos.
- **En qué punto está:** la implementación es despareja de un estado a otro. Algunos estados ya estaban desembolsando antes del congelamiento; otros todavía están revisando sus planes para cumplir con la guía de junio de 2026.

Qué decirle a su equipo

Verifique la disponibilidad de reembolsos con la **State Energy Office** (oficina estatal de energía) del cliente antes de cotizar cualquier cifra — el propio DOE remite a la gente ahí en lugar de publicar un número nacional. Nunca cotice un reembolso como algo seguro en una propuesta; preséntelo como un monto para el cual el cliente podría ser elegible, sujeto a los términos del programa estatal. Y deje de sumar una estimación de reembolso encima de una estimación de crédito fiscal: los créditos ya no existen.

Financiamiento a través de la factura de servicios y financiamiento estatal

Las empresas de servicios públicos y los bancos verdes estatales financian mejoras de eficiencia y recuperan el costo a través de la factura regular de servicios del cliente — a veces ligada al medidor y no a la persona, de modo que se transfiere con la propiedad (el modelo "Pay As You Save"). El Smart-E Loan de Connecticut, el programa Home Energy Rebate de Colorado y numerosas cooperativas eléctricas y empresas municipales de servicios manejan versiones de esto. No existe un directorio maestro federal, así que hay que revisar estado por estado.

Estos encajan con **medidas de eficiencia más pequeñas** — aislamiento, HVAC, calentadores de agua — más que con remodelaciones grandes, porque los montos son modestos y están ligados a ahorros energéticos demostrados. Pueden combinarse con un reembolso del DOE que siga vigente.

SECCIÓN 12

Arme su conjunto de prestamistas — directorio de solicitudes

Un conjunto práctico de tres prestamistas

Puesto	Qué hace	Buenos candidatos
1. Prime principal	Las mejores tasas y las comisiones del distribuidor más bajas para clientes con FICO de 680+. Donde cae la mayor parte de su volumen.	Regions si usted cumple con 5 años / \$500K · Service Finance o Synchrony si no los cumple · Wisetack para trabajos menores a \$65K donde usted quiere precios fijos y predecibles
2. Segunda revisión	Recoge los rechazos. Tasas más altas para el cliente, pero un contrato firmado en lugar de un prospecto perdido.	Foundation Finance (puntaje mínimo publicado de 550) · Aqua Finance para tratamiento de agua · Service Finance "Buy Deeper" · PowerPay (nivel 500+)
3. Opción sin comisión	Una alternativa que preserva su margen cuando el cliente acepta un APR (tasa de porcentaje anual) de mercado en lugar de una promoción.	PowerPay · Acorn Finance · Momnt · Wisetack con un 3.9% fijo

Directorio completo de solicitudes

Prestamista	Solicitud de contratista	Teléfono
Synchrony HOME	synchrony.com/business/b2b/financing-solutions/credit-cards/synchrony-home	1-844-866-8014 opt. 3
Wells Fargo Home Projects	retailservices.wellsfargo.com/homeprojects.html	1-800-577-5313
Regions Home Improvement	homeimprovement.rhif.regions.com/sign-up	1-888-390-1220 opt. 2
Service Finance (Truist)	svcfm.com/business-sign-up	(866) 393-0033
Foundation Finance	foundationfinance.com/dealer-application	1-855-241-0024
Aqua Finance	aquafinance.com/dealers	877-717-9494
Time Investment	timeinvestment.com/apply	(800) 236-1177
FTL Finance	ftlfinance.com/contractor-registration	800-981-9032
Pinnacle Finance	pinnaclefinance.com/become-a-dealer	888-788-7379
Medallion Bank	medallionbank.com/home-improvement-contact	(888) 833-8570 opt. 2
Microf (arrendamiento con opción a compra)	dealer.microf.com	855-498-8200
Wisetack	wisetack.com/merchants-contact-us	1-833-927-0333
PowerPay	app.getpowerpay.com/merchant/signup	mediante formulario de contacto
Acorn Finance	sign-up.acornfinance.com	no publicado
Momnt	momnt.com/demo	855-943-3485 opt. 2
GreenSky	merchant-apply.cdn.greensky.com	1-844-872-7406
Hearth	gethearth.com/signup	no publicado
FinMkt	finmkt.io/request-demo	no publicado
Concora Credit	about.concoracredit.com/partner-with-us	800-942-4308
Sunlight Financial	sunlightfinancial.com/enroll	(888) 850-3359
GoodLeap	goodleap.com/contractor-form	916-475-1255
Dividend Finance	dividendfinance.com/partner-sign-up	mediante formulario de contacto
Upgrade	upgrade.com/home-improvement	no publicado

Su lista de verificación para la inscripción

Tenga esto listo antes de empezar cualquier solicitud de distribuidor y terminará la mayoría de ellas de una sola sentada:

- EIN / número de identificación fiscal y documentos de constitución del negocio

- Año en que empezó la empresa y cifra actual de ingresos anuales
- Cada dueño con 20% o más — nombre completo, SSN (número de seguro social), fecha de nacimiento, domicilio particular, porcentaje de participación
- Certificado de seguro de responsabilidad civil general y cualquier fianza
- Licencia/registro estatal del negocio y licencia de contratista o de instalador
- Cheque de la empresa anulado para depósitos ACH
- Lista de los estados donde opera, más el tamaño promedio de proyecto y el volumen mensual financiado
- Una o dos facturas recientes de distribuidores mayoristas (FTL pide específicamente tres)

¿Preguntas sobre qué conjunto de prestamistas le conviene a su negocio?

La combinación correcta depende de su ticket promedio, su mezcla de oficinas, cuánto tiempo lleva en el negocio y qué parte de su cartera tiene problemas de crédito. Ayudamos a los contratistas a resolver exactamente eso — y a inscribirse sin adivinar.

Acerca de esta guía. Compilada en agosto de 2026 a partir de los materiales publicados por los propios prestamistas, fuentes de agencias federales (CFPB, FTC, HUD, IRS, DOE, USDA, Freddie Mac) y fuentes del sector claramente atribuidas. Cuando un prestamista no publica una cifra, esta guía así lo indica en lugar de estimarla. Los campos marcados como "no publicado" requieren una conversación con un representante del prestamista.

Nota de verificación. Cada enlace de solicitud fue verificado al momento de redactar este documento. Las tasas, las comisiones del distribuidor, los criterios de crédito, los términos de los programas y la propiedad de los prestamistas cambian con frecuencia — varios programas importantes de este mercado cambiaron de dueño o dejaron de originar en los últimos 24 meses. Confirme los términos vigentes directamente con cada prestamista antes de cotizarle algo a un cliente o de firmar un acuerdo de distribuidor.

Aviso legal. Este documento contiene información general de negocios, no asesoría legal, fiscal ni financiera. No constituye un respaldo a ningún prestamista. Las leyes de crédito al consumidor, de licencias de contratistas y de ventas a plazos varían considerablemente según el estado y cambian con el tiempo. Consulte a un abogado con licencia respecto a los acuerdos de distribuidor, las obligaciones de licencias y el cumplimiento en materia de publicidad en los estados donde usted opera, y a un profesional de impuestos respecto a cualquier asunto fiscal.