



GUÍA DE INCHARGE PARA COMPRAR UNA VIVIENDA



Guía de InCharge para comprar una Vivienda

InCharge Debt Solutions
5750 Major Boulevard, Suite 175
Orlando, Florida 32819
877-251-1882
www.incharge.org

All rights reserved. No part of this book may be reproduced or transmitted in any form or by any means, electronic or mechanical, including photocopying, recording, or by any information or storage system, without written permission from the author, except for the inclusion of brief quotations in a review.

Copyright 2012 by InCharge Debt Solutions

ÍNDICE

Capítulo 1:

¿Ser propietario de su vivienda es para usted? 7

Ser dueño de su casa no es para todos. Que sea una buena o mala elección para usted dependerá de sus deseos personales, planes futuros y posición financiera.

Capítulo 2:

Analice su informe crediticio 9

¡Su historial crediticio sí importa! Vea cómo su historial crediticio es afectado por el proceso de un préstamo hipotecario y sepa qué puede hacer para mejorarlo.

Capítulo 3:

Establezca un plan de gastos y guarde reservas17

Aprenda a analizar sus patrones de gastos y ahorros familiares; conozca los pasos básicos para elaborar y seguir planes sólidos de ahorros y de gastos.

Capítulo 4:

¿Qué tipo de casa puedo pagar?..... 27

Antes de comprar una casa, tome tiempo para calcular la cantidad máxima que deberá gastar y cuánto pagará mensualmente. Además, échele un vistazo a los costos adicionales que implica la compra de una casa.

Capítulo 5:

¿Qué clase de ayuda está disponible para un nuevo comprador de casa?..... 37

Usted no está solo. Existen muchos recursos de información general y asistencia directa disponible para los nuevos compradores de casa de ingresos bajos a moderados. Con la ayuda correcta, usted podrá comprar la casa de sus sueños con un pago inicial muy bajo.

Capítulo 6:

Selección de la casa41

Lo que usted quiere y lo que usted necesita podría no ser lo mismo cuando se trata de comprar una casa. Una vez que haya distinguido entre sus deseos y sus necesidades, estará preparado para evaluar cada casa que vea de acuerdo con lo bien que se ajusta a sus necesidades reales y satisface sus deseos.

Capítulo 7:

¿Quiénes participan en la compra y venta de una casa? 55

Hay muchos profesionales de negocios implicados en la compra y venta de una casa. Vea la función que desempeña cada individuo y sepa los intereses de quién representa cada persona.

Capítulo 8:

¿Qué trucos esconde un funcionario de préstamos?..... 67

“La talla única” no se aplica a los préstamos hipotecarios. Conozca los diferentes tipos de préstamos y términos que existen, para que esté preparado a decidir qué tipo de préstamo se ajusta mejor a sus circunstancias financieras. Estudie el contenido de una solicitud de préstamo y la forma en que se procesa. Examine los pros y contras de la solicitud de préstamos en línea.

Capítulo 9:

Cierre del préstamo 79

Sepa qué personas y procedimientos están implicados en el cierre de un préstamo. Compare las diferentes formas legales de propiedad y vea cómo pueden afectar la venta o sucesión de una casa.

Capítulo 10:

Responsabilidades de un nuevo propietario de vivienda 93

Esté consciente de las tareas generales necesarias para mantener la comodidad, seguridad y apariencia de su casa. Elabore y siga un programa de mantenimiento para proyectos mayores y menores.

Capítulo 11:

¡Ayuda! A quién llamar si se retrasara en un pago 101

Las cosas malas pueden ocurrirles a las mejores personas. Sea un propietario inteligente y sepa cómo proteger su hipoteca si enfrenta dificultades financieras. Averigüe sobre los posibles recursos de asesoría y asistencia que pueden ayudarle a evitar la ejecución hipotecaria.

Glosario de términos y vínculos 107

El Glosario contiene términos que un comprador de vivienda deberá conocer para facilitar la experiencia de comprar una casa. La lista de Vínculos (pg. 98) proporciona recursos que pueden darle información adicional sobre muchos de los temas cubiertos en este programa de capacitación.

Hojas de trabajo de certificación 116

Complete las hojas de trabajo y después comuníquese con InCharge® Debt Solutions Corp., para la certificación de una solicitud de préstamo hipotecario con un bajo pago inicial a través de una de las entidades crediticias que colaboran con InCharge® Debt Solutions para proporcionar préstamos hipotecarios.

PREFACIO

Bienvenido a la Guía de InCharge para comprar una Vivienda, una guía práctica y fácil de entender para posibles compradores de casa con poca o ninguna experiencia en este tema. Este manual está diseñado para facilitar el estudio a su propio ritmo que cubre los siguientes temas:

1. ¿Ser propietario de su vivienda es para usted?
2. Analice su informe crediticio.
3. Establezca un plan de gastos y guarde reservas.
4. ¿Qué tipo de casa puedo pagar?
5. ¿Qué clase de ayuda está disponible para compradores de casa por primera vez?
6. Selección de la casa
7. ¿Quiénes participan en la compra y venta de una casa?
8. ¿Qué trucos esconde un funcionario de préstamos?
9. Cierre del préstamo.
10. Responsabilidades de un nuevo propietario de vivienda.
11. ¡Ayuda! A quién llamar si se retrasa un pago.

Cada capítulo inicia con preguntas que son contestadas en el texto, gráficas y tablas que contienen información importante en una forma fácil de entender. El Glosario y la lista de Vínculos al final del libro le ayudarán a comprender el lenguaje de los bienes raíces e identificar recursos adicionales de información. Puede completar las hojas de trabajo que aparecen al final de este libro una vez que finalice el curso de autoestudio, y después comunicarse a InCharge® Debt Solutions para una orientación individual y certificación que le harán elegible para participar en programas de asistencia ofrecidos por diversas agencias gubernamentales y entidades crediticias privadas.

Declaración de principios para los consumidores:

En InCharge® Debt Solutions creemos que usted tiene más posibilidades de alcanzar sus metas financieras cuando combina el conocimiento y la energía, y después se compromete a seguir un curso trazado cuidadosamente. Felicitades por considerar en serio la compra de una casa. Nuestros mejores deseos a aquellos de ustedes que se unen exitosamente a la categoría cada vez mayor de propietarios de vivienda en los Estados Unidos. Y gracias por permitirle a InCharge® Debt Solutions ser su guía en este provechoso viaje.

.....

Para mucha gente, poseer una casa es la realización del sueño americano. Para otros, es su peor pesadilla. Comprar una casa es una de las decisiones financieras más grandes que hará en su vida. Por lo tanto, antes de decidirse a comprar, considere cuidadosamente los pros y contras de ser dueño de su casa.

Cuando piense en comprar una casa, muchas preguntas vendrán a su mente. ¿En verdad necesito comprar una casa? ¿Aumentarán mis ingresos? ¿Me quedaré en una casa el tiempo suficiente para beneficiarme de la compra? ¿Tengo suficiente dinero ahorrado? ¿Estoy listo para la responsabilidad? Comprar una casa es un movimiento financiero importante, por lo tanto sea prudente y ponga atención a los aspectos positivos y negativos. La información de este capítulo le ayudará a examinar los pros y contras de poseer una casa con base en sus deseos personales, planes futuros y solvencia financiera.

Las ventajas y desventajas de poseer una casa

Antes de comprar una casa es importante considerar de qué forma afectará esta compra sus finanzas y estilo de vida. Tiene sentido estudiar todas las ventajas y desventajas de convertirse en dueño de su casa, antes de asumir un compromiso tan grande.

¿Cuáles son las ventajas?

- Más privacidad.
- Usted está comprando en lugar de rentando.
- Históricamente, una casa aumenta de valor.
- Sus costos son previsibles y más estables que una renta, porque se basan en una hipoteca con un tipo de interés fijo – en la mayoría de los casos.
- Los intereses y la parte del impuesto a la propiedad del pago de su hipoteca son deducciones fiscales.
- Ser propietario de su casa es un orgullo, y también le vincula estrechamente con su comunidad.

¿Cuáles son las desventajas?

- Ser propietario de su casa es un compromiso financiero a largo plazo.
- Usted es responsable de todos los gastos de mantenimiento de su casa. Esto puede incluir algo simple y barato como reparar una ventana rota a algo complejo y costoso como reparar una calefacción.
- Poseer una casa lo vincula con su comunidad, haciendo difícil abandonar inesperadamente una localidad.
- Aunque los pagos de la hipoteca normalmente son fijos, también son más altos que los pagos de la renta.
- Comprar una casa requiere el pago inicial, los costos de cierre y los gastos de la mudanza.

- El banco puede quitarle su casa si no hace los pagos hipotecarios.
- Es posible que no aumente el valor de su casa – especialmente durante los primeros años.

Las ventajas y desventajas de alquilar una casa

Dependiendo de su situación económica y el estilo de vida que prefiera, alquilar tiene muchas ventajas:

- Alquilar una casa puede ser más barato que comprarla. Los pagos de la renta tienden a ser más bajos que los pagos de una casa comparable. Además, la renta también podría incluir los costos de los servicios públicos, lo que significa un ahorro adicional.
- Usted tiende a disfrutar de más flexibilidad cuando renta. La mayoría de los contratos de alquiler son por 12 meses, después de los cuales puede mudarse o renovar el contrato. De este modo, si su trabajo le exige mudarse con frecuencia, alquilar puede ser una alternativa conveniente a poseer una casa.
- Su arrendador, y no usted, es responsable de realizar todos los trabajos de mantenimiento y reparación en la propiedad.

Alquilar una casa tiene importantes desventajas financieras a considerar:

- No hay deducciones de impuestos por alquilar. Usted no podrá reclamar ninguna deducción de intereses hipotecarios e impuestos a la propiedad cuando presente sus declaraciones de impuestos.
- Los costos de su vivienda no son fijos como los de una hipoteca con tipo de interés fijo o incluso un ARM con límites. Su renta puede aumentar indefinidamente.

Tabla 1-1: Ventajas y desventajas de alquilar y ser propietario.

¿Comprar o alquilar?	Ventajas...	Desventajas...
Si es propietario...	<ul style="list-style-type: none"> • Más privacidad. • Normalmente es una buena inversión. • Los costos de la vivienda son más estables de año en año. • El orgullo de poseer una casa y lazos fuertes con la comunidad. • Incentivos fiscales. • Acrecentamiento del patrimonio (ahorros). 	<ul style="list-style-type: none"> • Compromiso a largo plazo. • Costos de mantenimiento y reparación. • Falta de flexibilidad. • Normalmente es más caro que alquilar. • Altos costos iniciales. • Ejecución hipotecaria.
Si renta...	<ul style="list-style-type: none"> • Menores costos de vivienda. • Compromiso a corto plazo. • Costos de mantenimiento y reparación mínimos o inexistentes. 	<ul style="list-style-type: none"> • No hay incentivos fiscales. • Los costos de vivienda no son fijos. • No se acrecienta el patrimonio.

Resumen

Estos son los factores a considerar cuando se comparan las alternativas de comprar o alquilar una casa.

- Ser propietario de su casa no es para todos.
- Ser propietario de su casa exige tener ingresos estables o en aumento.
- Los beneficios financieros de poseer una casa son a largo plazo. Deberá tener un presupuesto y plan de ahorros antes de comprar una casa. Poseer una casa es una gran responsabilidad.

¿Qué tienen que decir sus acreedores acerca de la forma en que maneja el dinero?

Tener una buena clasificación crediticia puede ayudarle a hacer realidad su sueño de comprar una casa.

Hay mucho más en su informe crediticio que su historial de crédito. Su informe crediticio puede afectar las decisiones importantes que toma en la vida. Un buen informe crediticio puede facilitar su elegibilidad para recibir un crédito hipotecario. Ésa es la razón por la cual tiene sentido analizar su informe crediticio al menos una vez al año y tomar medidas para garantizar su exactitud. Deberá analizar su informe crediticio antes de empezar a buscar una nueva casa. El informe revelará su endeudamiento, sus hábitos de pago de facturas y otra información personal importante.

¿Qué es un informe crediticio?

Un informe crediticio es un registro de su historial personal crediticio. Las compañías denominadas oficinas crediticias recopilan su informe crediticio utilizando información enviada por sus acreedores y obtenida de registros públicos. Debido a la información financiera pertinente en un informe crediticio, los acreedores la analizan cuidadosamente antes de otorgar un crédito. Aunque su informe crediticio contiene datos financieros importantes, éste no incluye información tal como su raza, religión—o afiliación política.

La información sobre usted en un informe crediticio se divide en las siguientes cuatro secciones:

- **Personal** — Esta sección incluye su nombre, dirección actual y anterior, empleador actual y anterior, así como su número de seguro social.
- **Cuentas acreedoras** — Esta sección incluye información sobre préstamos y cuentas acreedoras existentes y anteriores, límites de crédito, saldos actuales e historiales de pago. Esto incluye pagos retrasados, recuperaciones, cancelaciones y actividades de cobranza.
- **Información de registros públicos** — Esta sección incluye información acerca de cualquier embargo fiscal, bancarrota o sentencia dictada en contra de usted por una corte.
- **Consultas** — Esta sección incluye información sobre los comercios que han solicitado su informe crediticio en los últimos 30 días.

¿Cómo puedo obtener mi informe crediticio?

- Obtener su informe crediticio es fácil. Usted puede solicitar una copia gratuita una vez al año de las tres agencias de crédito (Equifax, TransUnion o Experian) a través de www.annualcreditreport.com. Para solicitarlo por teléfono, llame al 1-877-322-8228.
- Cuando solicita un informe crediticio deberá usar su nombre completo (con Sr., Jr., III), dirección actual, direcciones de los últimos cinco años, su número de seguro social, fecha de nacimiento y número telefónico.

Cada informe crediticio puede costar hasta \$8.00, sin embargo, las cuotas varían por estado. Usted puede obtener una copia gratuita de su informe crediticio en las siguientes circunstancias:

- Si le han negado crédito, seguro o empleo. No obstante, usted sólo tiene 60 días a partir de la fecha del aviso — de lo contrario le cobrarán el informe.
- Si está recibiendo asistencia social.
- Si su informe crediticio es inexacto debido a un fraude.

También deberá saber que las agencias de crédito generalmente no comparten información entre sí, aunque sus fuentes de información son las mismas. Cada reporte crediticio podría contener información diferente; por lo tanto, deberá analizar los tres informes para garantizar su exactitud.

Si usted ha solicitado su informe crediticio a través de www.annualcreditreport.com durante el año corriente, todavía puede solicitar copias directamente de las tres principales agencias de crédito: Usted puede llamar, escribir o solicitar en línea su informe crediticio a las siguientes oficinas:

Equifax

P.O. Box 740241
Atlanta, GA 30347
1-800-685-1111
www.equifax.com

TransUnion

Consumer Disclosure Center
P.O. Box 2000
Chester, PA 19022
1-800-888-4213
www.transunion.com

Experian

National Consumer Assistance Center
P.O. Box 2104
Allen, TX 75013-2104
1-888-397-3742
www.experian.com

¿Cómo puedo entender mi informe crediticio?

A primera vista, su informe crediticio podría parecer sólo un montón de números. Pero tendrá sentido una vez que lo analice más detalladamente. Los informes preparados por las agencias de crédito pueden exponer información similar en formatos diferentes. Los siguientes diagramas le ayudarán a entender mejor su informe crediticio. Las agencias de crédito están obligadas por ley a explicarle la información que no comprenda; por lo tanto, la oficina de crédito que le suministre el informe deberá responder a sus preguntas por teléfono.

SAMPLE CREDIT REPORT

Diagrama 2-1: Muestra de informe crediticio (página 1)

TRANS UNION Credit Profile Report

TRANS UNION555
 W. ADAMSCHICAGO, IL 60604
 800-888-4213
 Date Reported: 4/6/2004

Personal Information

Name: ALFONSO B. DOE Date of birth: 08/01/1963
 SSN On File: 000-00-0000 Phone: 123-456-7890
 On File Since: 05/01/2002
 Address: 5 E. ANYSTREET
 FANTASY ISLAND, IL 60750
 Reported On: 07/01/2002
 Address: 7 N. ANYSTREET
 LARCHMONT, NY 10538
 Reported On: 05/01/2002

Employment Information

Company Name: EZ CARS	Date Hired: 03/07/1984	Occupation: SALES AGENT
	Date Reported: 03/10/1984	Income: \$12 / Hr
	Separation Date:	05/14/1986
Company Name: ABC PIPE CO.	Date Hired: 05/21/1986	Occupation: Manager
	Date Reported: 05/25/1986	Income: \$15 / Hr.

Report Summary

Total # of Trades.....3	30Days:..... 0	Account Balance:.....\$3,790.00
Current Trades: 1	60 Days:..... 0	Monthly Payment: \$20.00
Unrated Trades: 0	90+ Days:..... 0	Credit Limit:\$1,600.00
Current Neg. Trades:2	Inquiries:..... 8	High Credit:\$2,746.00
History Neg. Trade:0	Inq. Last 6 Month:..... 4	Total Real Est. Bal.:.....N/A
No. of Accts. Paid:.....0	Public Records:..... 2	Total Rev. Bal.:\$1,044.00
Curr Past Due:2	Collections: 2	Tot. Installment Bal.:\$2,596.00
Amount Past Due: \$2,746.00	Oldest Trade:12/01/1996	Available %:.....35%

Diagrama 2-1: Muestra de informe crediticio (página 2)

Scorecards

Scorecard: EMPIRICA
 Score: 502
 Reasons: (038) Serious delinquency, and public record or collection filed.
 (013) Time since delinquency is too recent r unknown.
 (020) Length of time since derogatory public record or collection is too short.
 (018) Number of accounts with delinquency.

Collections

Public Records

Trade Lines

Inquiries

Date	Subscriber	Name	Subscriber#	Amount	Market	Submarket	KOB
12/04/2003			100001243		17	NY	Insurance
12/04/2003			100001240		17	NY	Insurance
12/20/2003		VOLVO	N01212622		15	DF	C/C & travel – Ent. Co.
11/14/2003		CITIMORTGAGE	F00023746		07	SL	Finance, personal
04/05/2003		TEST CODE	K00000004		06	TR	Contractors
02/10/2003		EQUIFAX MTG	Z00008281		06	CH	Misc. & public records
04/20/2002		CITI	N00012831		06	CH	C/C & travel – Ent. Co.
07/07/2001		CITI	N00012896		06	CH	C/C & travel – Ent. Co.

Warnings Messages

Phone Append - 4 – Default product delivered / P03
 HAWK -1- Requested product delivered/
 EMPIRICA - 4 – Default product delivered/
 07011 - 1 – Requested product delivered/ G07
 7011- 1 – Requested product delivered/ G04
 6800- 4 – Default product delivered/ OFAC Advisor Clear
 Input; year issued: 1965 – 1967; State: NY; (est. Age Obtained: 0 to)
 File: year issued: 1965 – 1967; State: NY; (est. Age Obtained: 1 to 4)
 Credit data not suppressed

¿Qué es una puntuación o clasificación crediticia?

Su puntuación crediticia, o clasificación, es un número que resume la información de su informe de crédito. Las entidades crediticias usan su puntuación para decidir si le extenderán crédito. El número se basa en una fórmula estadística y está diseñado para calcular las probabilidades de que devuelva un préstamo.

El sistema de puntuación crediticia que se usa con más frecuencia, conocido como FICO, utiliza una fórmula desarrollada por Fair, Isaacs & Co.. La puntuación fluctúa entre 300 y 900 puntos, y los números más altos indican una mejor clasificación crediticia. De acuerdo con Fair, Isaacs & Co., la puntuación se calcula ponderando diferentes aspectos de su comportamiento e historial crediticio de la siguiente manera:

- 35 por ciento representa su historial de pago de cuentas.
- 30 por ciento representa su nivel de deudas sin pagar.
- 15 por ciento representa la antigüedad de su historial crediticio.
- 10 por ciento representa una combinación de sus cuentas acreedoras y préstamos.
- 10 por ciento representa sus solicitudes de nuevo crédito (un alto número de solicitudes en un corto plazo generalmente ocasiona una puntuación más baja).

Su raza o género no influyen en su puntuación crediticia y usted no verá su clasificación crediticia en el informe. Por otra parte, las agencias de crédito no hacen decisiones sobre la extensión del crédito. Simplemente proporcionan su informe a futuros prestamistas.

¿Cómo puedo garantizar que mi informe crediticio es exacto?

Aunque las agencias de crédito tienen la responsabilidad legal de reportar información exacta, asegurarse de que la información esté correcta depende de usted. Ésta es la razón por la cual tiene sentido analizar su informe crediticio al menos una vez al año. Cada mes, las agencias de crédito reciben millones de datos crediticios, así que es fácil ver que pueden cometerse errores. Sin embargo, las agencias de crédito están obligadas por ley a investigar la información impugnada y corregir errores de los que tengan conocimiento.

Por esto deberá revisar su informe crediticio detenidamente después de recibirlo. Es posible que también reciba un formulario de impugnación junto con su informe. Puede usarlo para notificar cualquier información incorrecta a la oficina de crédito. Esta oficina investigará su reclamación con los acreedores o la organización que les proporcionó la información impugnada. También deberá enviar una copia del formulario de impugnación al acreedor, y guardar una copia de toda la correspondencia para su archivo personal. La oficina de crédito tiene 30 días para investigar y darle un informe.

Si la oficina de crédito confirma que la información impugnada en su informe crediticio es correcta, aún tendrá derecho a incluir su versión de la historia en su informe. Puede enviar una breve explicación – de hasta 100 palabras, la cual deberá incluirse en sus futuros informes crediticios.

Es importante distinguir entre información incorrecta e información negativa. Siempre que la información negativa sea correcta, será parte de su historial crediticio y aparecerá en el informe crediticio.

¿Cómo puedo mejorar mi informe crediticio?

No hay una forma rápida de reparar un informe crediticio. La mejor manera de mejorarlo es usar el crédito sabiamente. Una vez que comience a construir un registro de pagos positivo, la información negativa más antigua tendrá menos impacto en su solvencia.

Aquí hay algunas medidas específicas que puede tomar:

- Pague todas sus cuentas a tiempo. Esta es la medida más importante que puede tomar para mejorar su informe crediticio. Además, trate de pagar más del pago mínimo requerido. Envíe sus pagos por lo menos siete días antes de la fecha de vencimiento para garantizar que los acreedores los reciban a tiempo.
- Mantenga sus deudas a un nivel bajo. Fije una meta para mantener sus pagos de deudas no hipotecarias en menos del 10 por ciento de su sueldo neto. Los otorgantes de crédito no siempre miran con buenos ojos que usted tenga muchas tarjetas de crédito con límites altos, aunque usted nunca las use. Le sugerimos que solicite límites de crédito razonables y mantenga sus deudas muy por debajo de los límites.
- Corrija información errónea inmediatamente. Si nota que cualquier información en su informe de crédito es incorrecta, comuníquese lo antes posible con las agencias de reporte de crédito para que corrijan tal información. Si su informe tiene información negativa pero correcta, envíe una explicación de hasta 100 palabras a las agencias de crédito para que su versión de la historia se incluya en todos los informes futuros.
- Mantenga su cuenta más antigua abierta y cerciórese de que sus otras cuentas viejas estén cerradas si así lo solicitó. Si no incluyen una cuota anual o costos por inactividad, mantenga su cuenta más antigua abierta, aunque el balance sea cero. Recuerde que el 15% de su registro de crédito se basa en la duración de su historial de crédito. Cierre cuentas que no utilice ni desea y confirme si de hecho han sido cerradas. Cerrar una cuenta antigua por usted mismo fortalece su registro de crédito. Es mucho mejor que usted cierre una cuenta en lugar de que un acreedor lo haga.
- Solicite que se incluya la información crediticia positiva en su informe, si no está incluida. A veces, los acreedores más pequeños como los almacenes locales, no envían información a las agencias de crédito. Usted puede solicitar que se incluya esta información, pero esté consciente de que podría no actualizarse regularmente.
- Envíe una tarjeta de cambio de domicilio a todos sus acreedores cuando se mude. Cuando se muda, sus cuentas tienen que enviarse a la nueva dirección. Algunas veces llegan demasiado tarde para que las pague a tiempo. Puede reducir al mínimo las probabilidades de que esto ocurra, si envía una tarjeta de cambio de domicilio a sus acreedores.
- Llene todas las solicitudes de crédito de la misma forma. Use el mismo nombre en todas las solicitudes de crédito para garantizar que su informe crediticio es lo más correcto posible. Por ejemplo, si usa su segundo nombre en una solicitud, deberá usarlo en todas las solicitudes que llene.
- Examine su informe crediticio anualmente. Es una de las mejores maneras de garantizar que su informe esté correcto. La información negativa como ejecución hipotecaria, recuperaciones y pagos tardíos puede permanecer en su informe crediticio hasta por siete años, y cierta información de quiebra podría permanecer hasta 10 años. Anualmente, puede revisar su informe crediticio de las tres principales agencias de crédito, gratuitamente, a través de www.annualcreditreport.com.
- Solo firme conjuntamente un préstamo para un tercero si está dispuesto y puede asumir el endeudamiento usted mismo. Si el prestatario original hace los pagos retrasados, esto se reportará en su registro crediticio. Así mismo, si el prestatario no paga, es posible que una agencia de cobranzas intente recuperar el adeudo de usted.

Resumen

- Es aconsejable analizar su informe crediticio anualmente y tomar medidas para garantizar su exactitud.
- Su informe crediticio es un registro de su historial de crédito personal — positivo y negativo.
- Usted puede pedirle su informe crediticio a una o a las “tres grandes” agencias de crédito.
- Su informe crediticio contiene las siguientes cuatro categorías de información: personal, cuentas acreedoras, registros públicos y consultas.
- Su puntuación crediticia, o clasificación, resume la información de su informe de crédito.
- Pagar sus cuentas a tiempo y controlar su nivel de deudas son las mejores formas de crear un informe crediticio positivo. No hay arreglos rápidos; toma tiempo construir un buen informe.
- Firmar conjuntamente un préstamo le hace responsable de pagar la deuda si el prestatario no lo hace.
- Existen ciertas leyes federales que protegen a los consumidores contra prácticas de cobranzas insultantes e injustas.

Antes de aprobar un préstamo hipotecario, las entidades crediticias estudiarán factores tales como la suma de dinero que tiene disponible para el pago inicial y su capacidad de devolver el préstamo. Una vez que el préstamo este aprobado, dependerá de usted el asegurarse que tenga suficiente dinero guardado para cubrir los costos de cierre y los gastos de mantenimiento y reparación de la casa.

La información en este capítulo le mostrará cómo analizar y darle seguimiento a sus gastos actuales, cómo entender los gastos razonables y sus ahorros y cómo decidir la mejor forma de establecer una cuenta de reservas en efectivo.

Sección 1. Analice sus hábitos de gastos.

El mejor momento para poner en orden sus hábitos de gastos y ahorros es antes de solicitar un préstamo hipotecario.

¿Por qué es importante analizar mis hábitos de gastos?

¿Alguna vez ha estado seguro de haber perdido un billete de \$20... sólo para detenerse, sumar todas sus compras y encontrar que gastó cada centavo de ese billete? Saber cómo y dónde gasta su dinero le ayudará a controlar y a administrar con éxito sus finanzas. También le ayudará a crear el hábito de planear y ahorrar para las compras que necesitará hacer como propietario de una casa.

Como propietario de una casa, sus gastos y necesidades de ahorro serán distintos a los de una persona que alquila una propiedad. El proceso de cierre, mudanza y establecimiento en su nueva vivienda generará costos inmediatos, así que necesitará comenzar a planear y a ahorrar mucho antes de la compra real de la casa. Al aprender a darle seguimiento a sus gastos y hacer ajustes para incrementar sus ahorros, usted estará en una mejor posición para comprar una casa y mantener un estilo de vida cómodo y sano financieramente.

Analizar periódicamente sus hábitos de gastos y saber a dónde va su dinero le ayudará a:

- Ver en qué puede estar mal gastando su dinero.
- Aumentar sus contribuciones mensuales hacia sus ahorros.
- Crear un fondo sólido para imprevistos.

¿Cómo puedo darle seguimiento a mis gastos?

No hay trucos aquí, sólo anote todo lo que gasta. Y para tener una idea real de sus gastos, todos en su familia deberán darle seguimiento a los gastos al mismo tiempo. Puede hacer esto de la forma que quiera. Por ejemplo:

- Comience con una tabla de gastos y anote la cantidad y una explicación cada vez que gaste dinero.
- Escriba todas sus compras y después transfiera todo a la tabla, diariamente o cada tercer día.
- Use un programa de computación para ayudarlo al seguimiento de los gastos.

Ya sea que use efectivo, cheques o tarjetas de crédito, asegúrese de registrar todos sus gastos. Para ver a dónde se va el dinero, probablemente deseará monitorear sus gastos durante un mes completo. No se preocupe si no lo hace un día o dos, siempre y cuando no lo olvide durante demasiados días. Trate de no escoger un mes con días festivos importantes, vacaciones u otro gasto considerable planeados debido a que afectarán sus registros de gastos.

¿Cuáles son las categorías de gastos básicos?

Todo mundo gasta el dinero de forma diferente. Al identificar las categorías de sus gastos, usted podrá ver mejor de qué forma puede reducir los gastos. He aquí una lista de gastos comunes:

Vivienda/servicios públicos	Cigarros y alcohol
Alimentos (provisiones y restaurantes)	Cuotas profesionales
Automóvil y transporte seguro	Gastos de los niños
Ropa	Cable/satélite/Internet
Ahorros	Teléfono/celular
Salud/médicos	Contribuciones caritativas
Personales	Recreación y entretenimiento
Regalos	Multas y comisiones
Educación/desarrollo personal	Préstamos/pago de deudas
Impuestos	

¿Qué puedo aprender al darle seguimiento a mis gastos?

- Las probabilidades son que usted se sorprenderá. Puede descubrir que está gastando mucho más de lo que piensa en comer fuera, gastos de entretenimiento, ropa y otras cosas.
- Descubrirá qué tan bien está destinando dinero a sus prioridades. Por ejemplo, si su meta es comprar una casa en el próximo año, es probable que esté gastando en otras cosas en lugar de ahorrar ese dinero para el pago inicial.
- Existe una diferencia entre dar seguimiento a y analizar sus gastos. El seguimiento detallado y a corto plazo de sus gastos puede darle la información que necesita para hacer un análisis extenso de la forma en que está gastando su dinero.

¿Qué tan a menudo debo analizar mis hábitos de gastos?

Es una buena idea analizar sus gastos mensualmente. Asegúrese de mantenerse dentro de cantidades que usted ha seleccionado para cada categoría. No espere hasta el fin del mes para añadir dinero a sus ahorros. Páguese primero a usted. Si piensa en el ahorro como un “gasto” fijo y común, creará un excelente fondo para imprevistos.

Mantener un presupuesto escrito se vuelve especialmente importante bajo las siguientes circunstancias:

- Decidió dejar de alquilar para comprar una casa.
- Necesita hacer una compra importante.
- Cambian sus prioridades financieras.
- Está buscando nuevas formas de ahorrar.
- Desea un nuevo comienzo en la administración de su dinero.

Al mantener registros organizados de sus gastos, usted podrá analizar y comparar los gastos pasados.

Resumen

Dar seguimiento a los gastos de la casa puede revelar áreas en donde puede reducir gastos que pueden transformarse en ahorros.

- Analizar sus hábitos de gastos le ayuda a controlar su dinero.
- Algunas de las categorías para dar seguimiento a los gastos básicos son: vivienda, transporte, artículos personales y pago de deudas.

Sección 2: Prepare su plan de gastos.

La mejor manera de planear y administrar sus finanzas es establecer un presupuesto. Puede ponerle en control de su dinero, ayudarle a alcanzar sus metas y lograr el bienestar financiero. El primer paso para elaborar un presupuesto es comparar sus hábitos de gastos mensuales con su ingreso mensual.

¿Por qué es importante un presupuesto?

Un presupuesto puede aclarar y mejorar sus finanzas en las siguientes formas:

- Revela su situación financiera actual al comparar sus ingresos con sus gastos.
- Le ayuda a prepararse para los nuevos gastos que vendrán al hacerse dueño de una casa.
- Le ayuda a evitar gastar de más al identificar artículos que cuestan demasiado.
- Desglosa sus gastos en categorías útiles.
- Ayuda a establecer control y dirección financiera al mostrar dónde puede ahorrar.
- Ayuda a contar con un presupuesto para emergencias o necesidades importantes previstas.
- Ayuda a que alcance sus metas.

Un buen presupuesto puede ayudar a identificar las siguientes situaciones financieras potencialmente peligrosas:

- **Demasiadas deudas** — más del que usted puede liquidar en un año.
- **Falta de efectivo** — el hábito de usar crédito para las compras pequeñas de todos los días.
- **Emergencias** — no hay efectivo o crédito disponible para cubrir emergencias.
- **Hacer pagos mínimos** — muy poco o ningún efectivo para disminuir los saldos principales.
- **Anticipos de efectivo** — el hábito de usar las tarjetas de crédito para pagar otras deudas.
- **Saltarse pagos** — hacer malabarismos con las facturas, pagar tardíamente o no pagar mensualmente.
- **Préstamos de amigos y familiares** — depender de préstamos para pagar las cuentas.

Pasos para crear un presupuesto:

El primer paso es hacer una lista de sus ingresos netos (su salario neto o el dinero que tiene una vez deducidos los impuestos). Éstos podrían incluir:

- Ingresos de un empleo a tiempo completo o parcial.
- Una pensión u otro ingreso por retiro.
- Manutención infantil o pensión alimenticia recibida.
- Dividendos o intereses.
- Bonificaciones, comisiones o propinas.
- Devoluciones de impuestos.
- Asistencia social u otro programa gubernamental de ayuda social.

Es fácil calcular su ingreso disponible, como lo muestran los siguientes ejemplos:

Tabla 3-1: Cálculo de ingreso disponible

ISABEL...	PEDRO Y EVA...
Tiene un salario neto de \$1,000 después de impuestos cada dos semanas, y recibe una bonificación anual de \$500 después de impuestos.	Pedro tiene un salario neto de \$1,600 mensuales después de impuestos. El sueldo neto de Eva es de \$200 semanales.
Multiplifica \$1,000 por 26 (el número de días de cobro bisemanales en un año) Esta cantidad equivale a \$26,000. Agrega \$500 de su bonificación anual lo que da como resultado = \$26,500.	Multiplifica su sueldo neto de \$200 por 52 (el número de días de cobro semanales en un año) Esta cantidad equivale a \$10,400.
Divide \$26,500 entre 12 (meses en un año) y obtiene \$2,208 como su sueldo neto mensual o ingreso disponible.	Divide \$10,400 entre 12 (meses en un año) y obtiene \$866 como sueldo neto mensual o ingreso disponible de Eva. El ingreso de Pedro de \$1,600 más el ingreso de Eva de \$866 equivalen a un ingreso neto mensual combinado de \$2,466.
Comienza su plan de gastos anotando \$2,208 como su ingreso neto mensual (disponible).	Comienza su plan de gastos anotando \$2,466 como su ingreso neto mensual (disponible).

*Nota: Ingreso disponible es definido como aquel dinero que tiene libre para gastar, ahorrar e invertir.

El siguiente paso es anotar sus gastos mensuales. Existen dos tipos de gastos: fijos y variables.

- Los **gastos fijos** no cambian cada mes. Algunos ejemplos de gastos fijos son los pagos de la hipoteca o renta, préstamos de automóviles y primas de seguros.
- Los **gastos variables** pueden cambiar cada mes. Lo que usted gasta en provisiones, entretenimiento, transporte, cuentas de tarjetas de crédito y servicios públicos puede variar mensualmente.

Si ahorra cierta cantidad de dinero mensualmente, asegúrese de incluir tal cantidad como un gasto en su presupuesto. Así mismo, asegúrese de incluir en su plan de gastos las cantidades mensuales para eventos que podrían ocurrir raramente. Por ejemplo, si gasta \$600 anuales en regalos por días festivos, divida esa cantidad entre 12 para obtener una suma mensual de \$50.

Después de incluir sus ingresos y gastos, el siguiente paso es calcular la diferencia entre éstos. Sume sus ingresos provenientes de todas las fuentes. Sume sus gastos. Reste entonces el total de gastos de sus ingresos totales. Encontrará una de las siguientes situaciones:

Section 2: Preparing Your Spending Plan

- **Un sobrante (“números negros”)** — ¡Felicidades! Si sus ingresos netos exceden sus gastos, su mayor preocupación será cómo manejar sus ahorros.
- **Un déficit (“números rojos”)** — Obtendrá una cantidad negativa si sus gastos exceden sus ingresos netos. Para arreglar esto, analice primero sus ingresos y gastos cerciorándose de no dejar nada fuera. Si ha registrado todo y continúa apareciendo un déficit, será necesario que equilibre su presupuesto. Puede hacer esto incrementando sus ingresos, disminuyendo sus gastos o haciendo ambas cosas.

Ahora, revise el siguiente ejemplo de plan de gastos para darse una mejor idea de cómo enumerar los ingresos y gastos — después complételo usted mismo.

Tabla 3-2: Hoja de trabajo del plan de gastos

Gastos Mensuales	
Ahorros	
Ahorros	
401K / Retiro	
Otro	
Subtotal:	
Vivienda	
Alquiler / Hipoteca	
Comisiones / Mantenimiento	
Subtotal:	
Transporte	
Pago de automóvil 1	
Pago de automóvil 2	
Seguro de automóvil	
Gasolina	
Peaje / Estacionamiento	
Mantenimiento	
Subtotal:	
Servicios Públicos	
Teléfono	
Teléfono (s) Celular (es)	
Agua	
Electricidad	
Gas	
Recolección de basura	
Subtotal:	

Deudas Mensuales	
Tarjetas de crédito	
Préstamos estudiantiles	
Deudas personales	
Subtotal:	
Ropa y Alimento	
Provisiones	
Cenas en restaurantes	
Ropa	
Lavandería / Tintorería	
Subtotal:	
Atención Médica	
Seguro	
Pagos a Médicos / Dentistas	
Medicamentos	
Subtotal:	
Misceláneos	
Recreación / Pasatiempos	
Cuido de Niños / Ancianos	
Educación	
Pensión alimenticia / Manutención infantil	
Seguro de Vida	
Regalos	
Otros	
Subtotal:	
Calcule los Subtotales para sus Gastos Totales	

Ingresos Mensuales
Sueldo neto de usted
Sueldo neto de su cónyuge
Sueldo de su empleo a tiempo parcial
Sueldo del empleo a tiempo parcial de su cónyuge
Pago de jubilación
Ingreso de Seguro Social
Ingreso AFDC
Cupones alimenticios
Ingreso por inversiones
Ingreso Total Mensual:

Sustraiga sus gastos totales de su ingreso total así:

$$\text{Ingreso Total} - \text{Gastos Totales} = \text{Excedente/Déficit}$$

¿Tiene un número positivo, o negativo? Si tiene un número negativo, está gastando más de lo que recibe en ingresos. Fíjese en cada gasto y descifre como disminuirlo. Para ideas en cómo reducir sus gastos, visite www.InCharge.org.

Además de examinar sus gastos para encontrar maneras de reducir costos, puede considerar formas de suplementar sus ingresos.

Dé por hecho que no podrá reducir los costos de sus gastos fijos, pero tal vez podría tener cierta flexibilidad con los que sabe son sus ingresos discrecionales — el dinero que tiene después de pagar todas sus cuentas y gastos fijos. Quizás encuentre algunos ahorros inmediatos al reducir costos en áreas de ingresos discrecionales como comidas en restaurantes, ropa y recreación.

¿Cómo puedo saber si las asignaciones de mis gastos son realistas?

Como una medida útil, compare las asignaciones de sus gastos personales con la siguiente Tabla de asignación de gastos. Busque reducir las áreas en las que está gastando más de lo que sugiere la tabla.

Tabla 3-3: Tabla de asignaciones de gastos recomendados

Categoría del gasto	Porcentaje	Categoría del gasto	Porcentaje
Vivienda	23% - 33%	Transporte	7% - 10%
Servicios públicos	8% - 11%	Alimentos	12% - 20%
Ropa	1% - 3%	Atención médica	3% - 5%
Personal	3% - 5%	Ahorros	10% - 15%
Deudas personales	0% - 10%	Obras de beneficencia	5% - 10%

***Nota:** La tabla ofrece directrices recomendadas para la asignación de gastos, pero podría no ser apropiada para su situación financiera. Úsela como un punto de partida para tener una buena idea de cómo dar seguimiento a sus propios gastos.

¿Cómo mantengo mi plan de gastos actualizado?

Es inteligente analizarlo mensualmente. También deberá hacer ajustes a su presupuesto si percibe algún ingreso adicional, realiza una compra importante o incurre en gastos de emergencia. Por ejemplo, su refrigerador se descompone y se ve obligado a gastar \$800 para sustituirlo. Usted sabrá cómo hacer ajustes en sus gastos discrecionales y cualquier otra modificación posible en su plan de gastos para permanecer “en números negros”.

Cada vez que haga un cambio en su plan de gastos, considere la forma en que afectará la consecución de sus metas.

Resumen

La preparación y análisis de su presupuesto le ayudarán a mantenerse en curso hacia la estabilidad financiera. Elaborar y seguir su presupuesto puede ayudarle a lograr sus metas financieras.

- Su plan de gastos le permite comparar sus ingresos con sus gastos.
- Incluya todas las fuentes de ingreso cuando elabore su plan de gastos.
- Incluya todos los gastos—fijos y discrecionales—cuando arme su plan de gastos.
- Asegúrese de que las asignaciones de sus gastos sean razonables, exactas y dentro de sus medios. (Consulte la Tabla de asignaciones de gastos).

Capítulo 3, Sección 3: Cómo crear reservas.

Con una cuenta de reserva usted podrá encargarse de los gastos importantes o emergencias a medida que ocurran, sin demoras y sin tener que usar crédito. Ser propietario de una casa implica tres tipos de costos:

- Los costos únicos asociados con el pago inicial, los costos de cierre y los gastos de la mudanza.
- Los costos mensuales programados tales como la hipoteca, el pago de seguros, las cuentas de servicios públicos y los impuestos.
- Los costos no programados u ocasionales como el mantenimiento, reparación o sustitución de sistemas y aparatos.

Al analizar sus hábitos de gastos como familia y elaborar un presupuesto, usted estará en forma de cubrir dos de estas categorías de gastos únicos, así como los pagos mensuales programados. Sin embargo, la tercera categoría, los costos no programados, requerirá más planeación y ahorros

¿Qué es una cuenta de reserva?

Una cuenta de reserva es su fondo para emergencias. Es dinero que usted ahorra para proteger su bienestar financiero contra el riesgo de la pérdida de su trabajo, inesperados gastos médicos, reparaciones, sustituciones o renovaciones mayores. Su cuenta de reserva se debe mantener en una cuenta de ahorros sin cuotas y que genere intereses. Su meta debería ser ahorrar en su cuenta de reserva lo que usted generalmente gasta en 6 meses.

¿Por qué necesito tener dinero en reserva?

Con una cuenta de reserva, usted tendrá acceso inmediato al dinero para alguno o todos los desembolsos imprevistos o esporádicos. Podrá encargarse de los problemas a medida que éstos surjan, en lugar de esperar a obtener la aprobación de un préstamo. Obtendrá dinero por los intereses devengados y también evitará el gasto que implica solicitar un préstamo debido a que los fondos en su cuenta de reserva estarán disponibles para usted sin intereses.

¿Cómo decido cuánto dinero mantener en reserva?

Al calcular simplemente cuánto dinero necesitará para un mantenimiento regular, sustitución o reparación usted podrá elaborar un plan para ahorrar esa cantidad.

Otro factor a considerar es el tiempo que planea vivir en la casa. Por ejemplo, si compra una casa recién construida pero planea vivir en ella menos de cinco años, puede abstenerse con seguridad de la necesidad de acumular reservas financieras para pagar la sustitución de ventanas a causa de una tormenta dentro de 15 años. Además, con el uso cuidadoso y un mantenimiento adecuado, muchos artículos durarán bastante más tiempo que el de la vida útil proyectada.

El Capítulo 10, Responsabilidades de un nuevo propietario de vivienda, tratará en detalle el tipo de acción que necesitará tomar para mantener su casa y todos sus componentes funcionando con seguridad, eficacia y de manera económica.

¿Qué clase de cuenta debo usar para mis reservas?

El propósito de una cuenta de reserva es ahorrar dinero para las emergencias y gastos considerables esporádicos. Por lo tanto, necesitará una cuenta que pague intereses mientras el dinero esté depositado, pero que le permita retirar fondos de inmediato -- sin penalidades. Puede comenzar con una cuenta de ahorros regular, cuenta de mercado monetario o fondo mutuo. A medida que aumenten los fondos de reserva, podría considerar invertir parte de los mismos en una cuenta de depósito a plazo que produzca intereses más altos, como un certificado de depósito o bonos.

Resumen

Mantener un fondo de reserva separado de sus otros ahorros puede ayudar a los propietarios de vivienda a obtener tranquilidad y seguridad financiera.

- Un fondo de reserva es una cuenta de ahorros que usted establece para pagar reparaciones, sustituciones o renovaciones en el hogar.
- Un fondo de reserva le protegerá de las consecuencias financieras de tener que pagar emergencias mayores en el hogar.

Una cuenta de reserva le ahorrará tiempo y dinero porque no tendrá que pedir préstamos y pagar intereses.

Deberá saber cuáles son sus posibilidades financieras antes de comenzar a buscar una casa. Esto le permite enfocarse en elecciones realistas y le ahorra tiempo y esfuerzo.

Esta sección le mostrará cómo calcular la cantidad que puede pagar sin problemas para una casa.

¿Cuál es la diferencia entre la proporción del pago mensual de la hipoteca y el ingreso bruto mensual y la proporción de la deuda total mensual al ingreso bruto mensual?

Antes de hacer un préstamo, la entidad crediticia quiere estar segura de que el prestatario tiene la capacidad de devolver el préstamo. Antes de aprobar una solicitud de préstamo hipotecario, un prestamista estudiará diversos factores para evaluar el riesgo que representa como prestatario. Asimismo, el prestamista hace dos cálculos cuando determina su nivel de deudas.

La proporción entre el pago mensual de la hipoteca y el ingreso bruto mensual (front-end ratio) divide los pagos totales mensuales de la vivienda entre su ingreso mensual antes de impuestos, expresando el resultado como un porcentaje.

La siguiente tabla muestra algunos ejemplos de la forma en que funciona este cálculo:

Tabla 4-1: Cálculo de la proporción entre el pago mensual de la hipoteca y el ingreso bruto mensual

Si el costo mensual de su vivienda es...	Y usted gana mensualmente...	La proporción entre el pago mensual de la hipoteca y el ingreso bruto mensual es...
\$875 renta	\$3,750 (basado en un ingreso anual de \$45,000)	23% (\$875 dividido entre \$3,750)
\$1,250 hipoteca + \$50 cuota de condominio	\$5,000 (basado en un ingreso anual de \$60,000)	26% (\$1,300 dividido entre \$5,000)
\$820 hipoteca	\$3,000 (basado en un ingreso anual de \$36,000)	27% (\$820 dividido entre \$3,000)
\$550 renta	\$2,291 (basado en un ingreso anual de \$27,500)	24% (\$550 dividido entre \$2,291)

Un porcentaje más bajo significa que está utilizando una menor parte de su ingreso mensual para gastos de vivienda, mientras que un porcentaje más alto significa que está dedicando una mayor parte de su ingreso mensual para gastos de vivienda.

Para una solicitud de préstamo hipotecario, la entidad crediticia calculará la proporción entre el pago mensual de la hipoteca y el ingreso bruto mensual de la cantidad que solicitó. Por lo general, la entidad crediticia querrá ver una proporción menor al 29 por ciento. Si la proporción es mayor, podría tener problemas para obtener la aprobación del préstamo. La razón es obvia. A medida que aumenta el porcentaje del ingreso mensual que destina a la hipoteca, aumenta la posibilidad de que tenga problemas para devolver el préstamo. Puede usar la siguiente hoja de trabajo para calcular su propia proporción:

Tabla 4-2: Calcule la proporción entre el pago mensual de la hipoteca y el ingreso bruto mensual

Costo mensual de mi vivienda...		
<ul style="list-style-type: none"> • Pagos de hipoteca / renta \$ • Condominio / co-op / cuotas de asociación de la comunidad 		
Costo total mensual de la vivienda \$		
<p>Un paso importante en el cálculo de la <i>proporción entre el pago mensual de la hipoteca y el ingreso bruto mensual</i> es calcular su ingreso mensual — lo que usted gana antes de descontar impuestos o antes de otras deducciones.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Si le pagan cada dos semanas, multiplique su salario bruto por 26, después divida el resultado entre 12. Ése es su salario bruto mensual. • Si su ingreso no es constante, calcule su ingreso mensual dividiendo el ingreso bruto anual del año anterior entre 12. 		
Mi ingreso mensual — Recuerde incluir los ingresos de todas las fuentes, incluyendo:		
<ul style="list-style-type: none"> • Ingreso bruto de su(s) empleo(s) \$ • Pensión alimenticia y manutención infantil • Bonificaciones, comisiones y/o propinas • Dividendos e intereses • Otros ingresos 		
Sueldo bruto mensual total \$		
Mi proporción entre el pago mensual de la hipoteca y el ingreso bruto mensual es:		
$\frac{\$ \text{ costo total de mi vivienda dividido entre...}}{\text{Mi ingreso bruto mensual es igual a...}}$	÷	=
$\frac{\text{El costo total de mi vivienda dividido entre...}}{\text{Mi ingreso bruto mensual es igual a...}}$		$\frac{\text{Mi proporción entre el pago mensual de la hipoteca y el ingreso bruto mensual}}{\text{Mi proporción entre el pago mensual de la hipoteca y el ingreso bruto mensual}}$

La proporción entre la deuda total mensual y el ingreso bruto mensual (back-end ratio) compara la cantidad total de los pagos mensuales de su deuda con su ingreso bruto mensual. Cuando calcule esta cantidad, deberá sumar los pagos mínimos mensuales actuales de todas sus cuentas, acreedores y préstamos. Asegúrese de que su lista de gastos incluya:

- Gastos de vivienda.
- Pago(s) de automóvil(es).
- Pagos de préstamos (de muebles, electrodomésticos, etc.).
- Préstamos bancarios / de uniones de crédito.
- Pagos de préstamos estudiantiles.
- Otros préstamos / cuentas acreedoras.
- Pagos de tarjetas de crédito.
- Pagos de atención médica en el pasado.

Para determinar la proporción de la deuda total mensual al ingreso bruto mensual, simplemente divida los pagos de su deuda total mensual entre sus ingresos brutos mensuales provenientes de todas sus fuentes.

Tabla 4-3: Cálculo de la proporción de la deuda total mensual al ingreso bruto mensual

Si el total de los pagos mensuales de sus deudas es...	Y usted gana mensualmente...	La proporción entre el pago mensual de la hipoteca y el ingreso bruto mensual es...
\$875 renta + \$410 pago de deudas = \$1,285	\$3,750 (basado en un ingreso anual de \$45,000)	23% (\$875 dividido entre \$3,750)
\$1,250 hipoteca + \$50 cuota de condominio + \$645 pago de deudas = \$1,945	\$5,000 (basado en un ingreso anual de \$60,000)	26% (\$1,300 dividido entre \$5,000)
\$820 hipoteca + \$145 pago de deudas = \$965	\$3,000 (basado en un ingreso anual de \$36,000)	27% (\$820 dividido entre \$3,000)
\$550 renta + \$375 pago de deudas = \$925	\$2,291 (basado en un ingreso anual de \$27,500)	24% (\$550 dividido entre \$2,291)

Entre más baja sea la proporción de la deuda total mensual al ingreso bruto mensual, mejor será su situación financiera. Es probable que usted esté bastante bien si su proporción está por debajo de 36 por ciento. El primer paso para obtener esta proporción es calcular su ingreso mensual antes de impuestos.

- Si le pagan cada dos semanas, multiplique su salario bruto bisemanal por 26, después divida el resultado entre 12. Ése es su ingreso bruto mensual.
- Si su ingreso no es constante, calcule su ingreso mensual dividiendo el ingreso bruto anual del año anterior entre 12.

Tabla 4-4: Calcule la proporción de la deuda total mensual al ingreso bruto mensual

Ingreso mensual — Recuerde incluir los ingresos de todas las fuentes, incluyendo:			
<ul style="list-style-type: none"> • Ingreso bruto de su(s) empleo(s) \$ • Pensión alimenticia y manutención infantil • Bonificaciones, comisiones y/o propinas • Dividendos o intereses • Otros ingresos 			
Ingreso bruto mensual total \$ _____			
Pagos mensuales de deudas — Use las cantidades mínimas a pagar de las tarjetas de crédito y otras cuentas acreedoras.			
<ul style="list-style-type: none"> • Pagos de hipoteca / renta \$ • Condominio / co-op / cuotas de asociación de la comunidad • Pago(s) de automóvil(es). • Préstamos bancarios / de uniones de crédito. • Pagos de préstamos estudiantiles. • Otros préstamos / cuentas acreedoras. • Pagos de tarjetas de crédito. • Pagos de atención médica en el pasado. • Otras cuentas acreedoras. 			
Total del pago mensual de deudas \$ _____			
Mi proporción de deuda total mensual al ingreso bruto mensual es:			
\$ _____	÷	\$ _____	=
Total del pago de deudas dividido entre...		Mi ingreso bruto mensual es igual a...	_____ % Mi proporción de deuda total mensual a mi ingreso bruto mensual

Si su proporción es:

- **Menor del 28 por ciento** — ¡Felicidades! Su proporción se encuentra en un buen rango y puede ayudarle a calificar para obtener un préstamo hipotecario con un bajo interés y mejores condiciones. Se verá aún mejor cuando pague su deuda por completo.
- **28-30 por ciento** — Su proporción no está mal, pero a medida que se acerca al 36 por ciento, pone una mayor carga financiera sobre usted.
- **30-32 por ciento** — Esto podría ser una señal de que sus deudas se han vuelto problemáticas. Analice detenidamente su presupuesto para determinar si sus deudas son temporales o un problema más serio.
- **34-36 por ciento** — Deberá buscar formas de disminuir gastos o aumentar ingresos. Con esta proporción tan elevada, es posible que no califique para obtener un préstamo hipotecario con condiciones razonables. Si ha tenido esta proporción durante más de un año, necesita actuar ahora para reducir su endeudamiento si en verdad tiene la intención de comprar una casa.
- **Más del 36 por ciento**—Su proporción es demasiado elevada. Comience a reducir sus deudas. En este nivel tendrá dificultades para obtener un préstamo hipotecario u otro crédito. Es posible que le sea difícil pagar sus cuentas. Comience estableciendo y siguiendo un presupuesto diseñado para reducir sus deudas tan pronto como sea posible.

Aunque cada situación es diferente, una proporción mayor de 28 por ciento entre el pago mensual de la hipoteca y el ingreso bruto mensual, o bien una proporción de deuda total mensual al ingreso bruto mensual mayor de 36 por ciento, señalan la necesidad de reducir su endeudamiento y controlar su uso del crédito — antes de tratar de comprar la casa de sus sueños. Si sus proporciones son mayores que el 28/36 normales, una entidad crediticia podría reducir el monto de la hipoteca para la que califica, o rechazar su solicitud de préstamo hipotecario. Sin embargo, si sus proporciones son bajas, una entidad crediticia podría aprobar un préstamo mayor que le permita adquirir una casa más cara.

Para calificar por un préstamo respaldado por una Agencia Federal de Viviendas, su proporción inicial de ingresos y gastos debe ser 31% o menor y la proporción de deuda total mensual debe ser 43% o menor. Para calificar por un préstamo respaldado por FannieMae o FreddieMac, su proporción inicial de ingresos y gastos debe ser 28% o menor, y la proporción de deuda total mensual debe ser 36% o menor.

Si calcula las dos clases de proporciones antes de comunicarse con un agente de bienes raíces o un funcionario de préstamos, tendrá una idea de la situación en la que se encuentra para obtener la aprobación de una solicitud de préstamo. Y si está pensando en hacer cualquier compra importante a crédito, será mejor que espere hasta haber comprado una casa.

¿Qué es una relación préstamo a valor?

Una relación préstamo a valor, o LTV (por sus siglas en inglés), es una comparación de la cantidad de dinero obtenido en préstamo con el valor estimado de una casa. Las LTV se expresan como porcentajes. Por ejemplo, una LTV de 95 por ciento significa que la entidad crediticia proporciona el 95 por ciento del valor de la casa y el prestatario da un pago inicial de un cinco por ciento del valor de la casa. Una LTV elevada significa que el prestatario está dando un pago inicial reducido. Una LTV más baja significa que el prestatario está dando un mayor pago inicial. En general, entre más bajo sea el porcentaje de LTV, más fácil será obtener la autorización de su préstamo.

Las entidades crediticias prefieren ver LTV más bajas debido a que los prestatarios que dan una mayor cantidad de dinero como pago inicial tienen menos probabilidades de no pagar. En el caso de un préstamo con una LTV elevada, la entidad crediticia requerirá que el prestatario adquiera un seguro de préstamo hipotecario para proteger la inversión de dicha entidad. Este seguro se incluirá en el pago mensual de la hipoteca y aumentará su costo.

En los préstamos hipotecarios tradicionales, préstamos no garantizados o asegurados por una agencia gubernamental, las entidades crediticias tienen la libertad de fijar sus propias directrices de LTV. La norma es 80/20, ó el 80 por ciento del precio de compra proporcionado por la entidad crediticia y el 20 por ciento restante proporcionado por el comprador como pago inicial. Sin embargo, para muchos préstamos garantizados por el gobierno federal, como los préstamos VA garantizados o los programas de asistencia FannieMae diseñados para compradores de bajos o moderados ingresos, los cuales ofrecen LTV preestablecidas, esta norma varía de 100/0 a 95/5.

Un vendedor de casa también podría estar interesado en su LTV si el valor calculado de la casa es menor al precio inicial. La entidad crediticia usará ya sea el precio inicial o el valor calculado, lo que sea menor, para calcular la LTV. Si el precio inicial es alto, pero el valor calculado es bajo y usted no puede aumentar la cantidad del pago inicial, el trato podría no concretarse.

¿Cómo puedo calcular mis pagos mensuales?

Usted puede calcular el pago mensual aproximado y asequible de la hipoteca al invertir los pasos utilizados para calcular la proporción de deuda total mensual al ingreso bruto mensual.

Multiplique su ingreso bruto mensual por .36 y después reste del total los pagos mensuales de sus deudas (sin incluir los gastos de vivienda).

Esto sería la cantidad que podría pagar mensualmente sobre una hipoteca. Estudie los ejemplos de la siguiente tabla.

Tabla 4-5: Cómo calcular el pago mensual de una hipoteca asequible

La familia Rivera tiene un ingreso bruto mensual de \$4,500...	Kelly McDonald tiene un ingreso bruto mensual de \$2,482...
<p>\$4,500 Ingreso <u>x .36</u> Proporción normal \$1,620 Total del pago de deudas</p> <p>...y ellos gastan \$598 mensuales para pagar deudas, además de los gastos de vivienda.</p> <p>\$1,620 Total del pago de deudas -\$598 Deuda que no es de vivienda \$1,022 Pago aproximado de la hipoteca (incluye impuestos y seguro)</p>	<p>\$2,482 Ingreso <u>x .36</u> Proporción normal \$894 Total del pago de deudas</p> <p>...y él gasta \$312 mensuales para pagar deudas, además de los gastos de vivienda.</p> <p>\$894 Total del pago de deudas -\$312 Deuda que no es de vivienda \$582 Pago aproximado de la hipoteca (incluye impuestos y seguro)</p>
Inés Ortiz tiene un ingreso bruto mensual de \$3,663...	La familia Jefferson tiene un ingreso bruto mensual de \$5,252...
<p>\$3,663 Ingreso <u>x .36</u> Proporción normal \$1,319 Total del pago de deudas</p> <p>...y ella gasta \$610 mensuales para pagar deudas, además de los gastos de vivienda.</p> <p>\$1,319 Total del pago de deudas -\$610 Deuda que no es de vivienda \$709 Pago aproximado de la hipoteca (incluye impuestos y seguro)</p>	<p>\$5,252 Ingreso <u>x .36</u> Proporción normal \$1,891 Total del pago de deudas</p> <p>...y ellos gastan \$683 mensuales para pagar deudas, además de los gastos de vivienda.</p> <p>\$1,891 Total del pago de deudas -\$683 Deuda que no es de vivienda \$1,208 Pago aproximado de la hipoteca (incluye impuestos y seguro)</p>

El monto de los pagos mensuales hipotecarios dependerá del tamaño del préstamo, la tasa de interés, y el plazo del período de pago. Entre más grande sea la hipoteca y mayor la tasa de interés, más dinero tendrá que pagar cada mes. Así mismo, entre más largo sea el período de pago, menores serán sus pagos mensuales. En una hipoteca con tasa de interés ajustable, los pagos mensuales variarán de acuerdo con los cambios a la alza o la baja en la tasa de interés.

Puede usar la siguiente tabla para obtener un cálculo aproximado de lo que pagará mensualmente con base en lo siguiente:

- Una tasa de interés fija.
- La cantidad del préstamo.
- Un período de pago de 30 años.

Tabla 4-6: Cantidades aproximadas de los pagos mensuales de la hipoteca

Si su préstamo asciende a...	Y la tasa de interés fijo sobre un préstamo a 30 años es...									
	5%	5.5%	6%	6.5%	7%	7.5%	8%	8.5%	9%	9.5%
\$25,000	\$134	\$141	\$150	\$158	\$166	\$175	\$183	\$192	\$201	\$210
\$50,000	\$268	\$284	\$300	\$316	\$332	\$350	\$367	\$384	\$402	\$420
\$75,000	\$402	\$426	\$450	\$474	\$499	\$524	\$550	\$577	\$603	\$631
\$100,000	\$536	\$568	\$600	\$632	\$665	\$699	\$734	\$769	\$805	\$841
\$125,000	\$671	\$710	\$749	\$790	\$832	\$874	\$917	\$961	\$1006	\$1051
\$150,000	\$805	\$852	\$899	\$948	\$998	\$1049	\$1101	\$1153	\$1207	\$1261
\$175,000	\$939	\$994	\$1049	\$1106	\$1164	\$1224	\$1284	\$1346	\$1408	\$1471
\$200,000	\$1073	\$1136	\$1199	\$1264	\$1331	\$1398	\$1468	\$1538	\$1609	\$1682
\$225,000	\$1208	\$1278	\$1349	\$1422	\$1497	\$1573	\$1651	\$1730	\$1810	\$1892
\$250,000	\$1342	\$1419	\$1499	\$1580	\$1663	\$1748	\$1834	\$1922	\$2011	\$2102
\$275,000	\$1476	\$1561	\$1659	\$1738	\$1830	\$1923	\$2018	\$2115	\$2213	\$2312
\$300,000	\$1610	\$1703	\$1799	\$1896	\$1996	\$2097	\$2201	\$2307	\$2414	\$2523

Estos cálculos incluyen solamente el pago del monto principal y los intereses. Recuerde que la cantidad total de los pagos mensuales de la hipoteca — llamados PITI (por sus siglas en Inglés) normalmente incluyen el capital, intereses, impuestos y seguro. Debe familiarizarse con el seguro y los impuestos del área donde está planificando buscar casa para que pueda añadir esos costos a su pago mensual. Por ejemplo, si una propiedad tiene impuestos de \$2400 anuales, usted debe dividir esa cantidad entre 12 para un pago mensual de \$200. Si el seguro es \$900 anualmente, su contribución mensual será \$75. Puede, entonces, añadir \$275 a las cantidades indicadas en la tabla para tener una buena idea de lo que su pago mensual sería, bajo diferentes costos y tasas de interés. Incluso, es posible que le exijan pagar seguro de hipoteca periódicamente si usted no hace un pago inicial sustancial. Este costo también se debería agregar a su pago mensual proyectado.

¿Qué otros gastos podría tener?

Cuando usted compra una casa, será necesario que pague ciertos costos únicos. Éstos incluyen:

- **Pago inicial (o pronto)** — El monto de este pago dependerá del tipo de préstamo que obtenga y la cantidad que tenga disponible.
- **Costos de cierre** — Estos costos son para diversos servicios los cuales incluyen cuotas para la solicitud de préstamo, el informe crediticio, avalúos, servicios de abogados, preparación de los documentos, así como la búsqueda de títulos de propiedad y de la póliza de seguro. También pagará una cantidad por los depósitos en custodia para cubrir impuestos prorrateados y el seguro. Una vez que ha sido aprobado el préstamo, pero antes del cierre, la entidad crediticia proporcionará una lista desglosada de todas las cuotas únicas que tendrá que pagar.
- **Gastos de mudanza** — Incluyen los costos de empaque y envío de las propiedades de su casa, y el pago de cualquier depósito necesario para la contratación del servicio telefónico o los servicios públicos.

Además de los pagos mensuales de la hipoteca, usted tendrá gastos programados que podrían incluir:

- **Pago de las primas de seguro** — de toda la propiedad personal en su nueva casa.
- **Facturas mensuales de los servicios públicos** — electricidad, gas, agua y alcantarillado, teléfono y cable TV.

Aunque estos costos podrían parecer sustanciales, recuerde que muchos de ellos serán compensados por las ventajas fiscales que ganará como propietario de una vivienda. Cuando presente su declaración de impuestos podrá deducir el costo de los intereses hipotecarios y algunas de las cuotas que paga en el momento del cierre. El dinero que paga como impuestos a la propiedad también será deducible. Ésa es la razón por la cual es importante mantener bien organizados todos los registros de la compra de su casa.

¿Qué dinero puede usar para un pago inicial?

¿De cuánto dinero puede disponer para comprar una casa? La siguiente tabla muestra cómo enumerar todos los recursos que puede identificar para determinar cuánto efectivo, o bienes que podría convertir en efectivo, puede usar.

Tabla 4-6: Calcule el efectivo disponible

Origen de los fondos disponibles	Cantidad
Cuenta corriente – propia.....	\$ _____
Cuenta corriente – co-prestatario	\$ _____
Cuenta de ahorros – propia	\$ _____
Pólizas de seguro de vida – valor en efectivo	\$ _____
Acciones, bonos o fondos mutuos – valor en efectivo	\$ _____
Donaciones en efectivo de familiares.....	\$ _____
Otros recursos.....	\$ _____
Total de fondos disponibles.....	\$ _____

Anote todas sus fuentes de efectivo incluyendo cualquier activo o bienes que pueda convertir en efectivo para cubrir cualquier costo único asociado con la compra de su casa. Aunque los préstamos garantizados por el gobierno y los seguros hipotecarios privados han facilitado más que nunca el calificar para obtener un préstamo hipotecario, usted ahorrará dinero durante el plazo del mismo si puede incrementar el monto del pago inicial. Además, será necesario que tenga efectivo disponible para cubrir gastos únicos tales como los costos del cierre y los gastos de la mudanza.

Sea realista cuando anote las cantidades. Después de todo, el funcionario de préstamos revisará los estados bancarios de sus cuentas corrientes y de ahorros. Es mejor no usar todos sus ahorros. Deberá tratar de mantener dinero suficiente en sus ahorros para cubrir de tres a seis meses de gastos normales. Además, podría necesitar fondos para emergencias que surjan durante los primeros años en su nueva casa, antes de que haya tenido tiempo de crear una cuenta de reserva.

Pregunte a su agente de seguros sobre la posibilidad de pedir prestado de sus pólizas de seguro de vida. La tasa de interés deberá ser baja, pero el monto del préstamo se deducirá del beneficio de la póliza si llega a fallecer antes de pagar el préstamo. Sus inversiones en acciones, bonos o fondos mutuos pueden proporcionar otra fuente de efectivo. Además, la familia puede contribuir con el fondo para la compra de una casa.

Mientras calcula el efectivo disponible, tenga en cuenta que deberá ser capaz de dar una explicación razonable de TODOS los fondos en su posesión. El funcionario de préstamos estudiará los estados de cuenta bancarias y registros de crédito para estar seguro de que no está utilizando anticipos de efectivo de sus tarjetas de crédito para comprar su casa. Los familiares que donen dinero para su pago inicial tendrán que declarar que no esperan que les devuelvan sus donaciones. Los programas de depósitos de asistencia han sido un recurso valioso para muchos compradores de casa que cuentan con un vendedor dispuesto a pagar una parte de los gastos de compra del comprador.

Resumen

Una proporción mayor de 28/36 entre el pago mensual de la hipoteca y el ingreso bruto mensual, o bien la deuda total mensual al ingreso bruto mensual podría dificultar la obtención del préstamo hipotecario en condiciones asequibles para usted.

- Las entidades crediticias ven una proporción baja de relación préstamo a valor como garantía para un préstamo menos riesgoso.
- El tamaño de los pagos mensuales hipotecarios dependerá del monto del préstamo, la tasa de interés, y el plazo del período de pago.
- Las ventajas fiscales para los compradores compensarán muchos de los costos de comprar una casa.

CAPITULO
5

¿QUÉ CLASE DE AYUDA ESTÁ DISPONIBLE PARA UN NUEVO COMPRADOR DE CASA?

¿Sus finanzas están en orden? Los ahorros, un empleo estable y un buen crédito — y posiblemente alguna ayuda externa — pueden hacer realidad su sueño de comprar una casa más pronto de lo que se imagina.

Al completar este capítulo, usted tendrá información sobre los tipos de asistencia disponibles para compradores de casa con bajos y moderados ingresos, así como el dinero que necesita ahorrar para comprar una casa.

¿Qué clase de ayuda hay disponible para un nuevo comprador de casa?

Independientemente de que ésta sea su primera o cuarta casa, es posible que no necesite esperar hasta ahorrar el pago inicial (o pronto) tradicional del 20 por ciento para calificar a obtener un préstamo hipotecario. Existen muchas organizaciones públicas y privadas que le asistirán en la compra de una casa, incluso si no tiene mucho efectivo a la mano para un gran pago inicial y los costos del cierre.

Con seguros y participación en un programa hipotecario de “bajo pago inicial”, podría comprar una casa con menos del cinco por ciento del pago inicial. Las agencias federales, estatales y locales, y las organizaciones sin fines de lucro ofrecen en la actualidad asesoramiento, orientación, seguro e incentivos financieros. El apoyo está disponible para compradores de casa por primera vez, mujeres, individuos de ingresos bajos y moderados, y trabajadores de ciertas profesiones.

Si puede demostrar que su ingreso es lo suficientemente alto como para hacer los pagos mensuales, podría calificar para un préstamo con un bajo pago inicial. Échele un vistazo a las siguientes descripciones para ver cuál de estos programas puede ayudarle a bajar el costo inicial de comprar una casa.

Departamento de Vivienda y Desarrollo Urbano de los Estados Unidos (HUD por sus siglas en inglés). Centro de intercambio de información y orientación sobre vivienda—A través de una red nacional de agencias de orientación autorizadas, HUD ofrece orientación a los compradores de casa por primera vez, así como a los propietarios de vivienda. HUD proporciona subsidios a estas agencias que también asesoran a los propietarios de vivienda que enfrentan dificultades financieras a fin de evitar ejecuciones hipotecarias. Para encontrar a la agencia más cercana, visite la página de HUD en www.hudhcc.org, o comuníquese a:

Housing Counseling Clearinghouse
P.O. Box 10423
McLean, VA 22102-8432
Teléfono: 1-800-217-6970
E-mail: info@hudhcc.org

Programa de Asociación para la Inversión en Viviendas (HOME por sus siglas en inglés) —

Este es un programa federal de subsidios que permite a las agencias gubernamentales estatales y locales formar asociaciones con grupos de viviendas de la comunidad. Juntos construyen, compran o renuevan viviendas para venderlas a residentes de bajos ingresos — aquellas familias con ingresos menores al 60 por ciento del ingreso medio de una familia en el área. HOME permite la conversión de unidades de alquiler en casas ocupadas por el propietario, y exige que esas casas permanezcan asequibles durante 5 a 15 años. Para obtener información sobre la disponibilidad de viviendas con fondos de HOME en su área y las calificaciones para participar, busque en el directorio telefónico de páginas blancas de su localidad la dirección y número telefónico de la oficina de campo de HUD, o comuníquese a Community Connections al 1-800-998-9999.

Casas HUD — Siempre que el propietario de una casa garantizada por HUD no pueda hacer los pagos de la hipoteca, la entidad crediticia ejecutará un juicio hipotecario sobre la casa. HUD liquidará entonces el saldo pendiente del préstamo, tomará posesión de la casa y la venderá nuevamente al precio más cercano posible al valor de mercado. Las casas se venden “tal cual”, lo que significa que deberá estar preparado para cualquier reparación o renovación necesaria para hacer la casa segura y habitable. Comuníquese con una agencia local de bienes raíces o con la oficina de campo local de HUD para más información.

Oportunidades de compra de vivienda para las mujeres (HOW por sus siglas en inglés) — Esta asociación entre HUD y más de 40 grupos nacionales públicos, privados y sin fines de lucro orienta a mujeres que desean ser propietarias de una vivienda. Entre los participantes se encuentran ACORN Housing Corp., Catholic Charities USA, Clearinghouse for Women’s Issues, Habitat for Humanity International, Mortgage Bankers Association, National Council of La Raza, National Council of Negro Women y YWCA. Puede comunicarse a HUD para obtener más información y una lista completa de las organizaciones participantes. **Agente de policía en la casa de al lado** — Los agentes de policía que califican para este programa pueden comprar casas con un 50% de descuento, o con un pago inicial de tan sólo \$100. Las casas podrían necesitar reparaciones o estar en vecindarios con objetivos de desarrollo económico. Si califica, debe estar de acuerdo en vivir en la casa durante al menos tres años. Se les alienta a los agentes de policía a que compren casas en las comunidades que ellos sirven. Los detalles de este programa están a su disposición llamando al 1-800-217-6970.

Administración de veteranos Servicios de garantía para préstamos hipotecarios — VA ofrece pólizas de seguro para garantizar el pago de préstamos de hasta \$203,000 para la construcción o compra de una vivienda, casa unifamiliar, condominio o vivienda prefabricada. VA también asegura los préstamos para mejoras a la vivienda y préstamos para refinanciar una hipoteca existente hasta por el 90 por ciento del valor de la casa. La garantía de VA alienta a las entidades crediticias a ofrecer préstamos con condiciones favorables a los veteranos. Usted podría ser elegible para recibir un préstamo garantizado por VA si es un veterano del Ejército, Marina, Fuerza Aérea o Guardia Costera quien fue dado de baja por razones distintas a la baja deshonrosa; así como un miembro en servicio activo o un miembro de la reserva selecta. Para detalles sobre la elegibilidad y las condiciones de los préstamos con garantía, comuníquese con su entidad crediticia, visite la página Web de VA en www.homeloans.va.gov, o busque en el directorio local la dirección y teléfono de la oficina VA más cercana.

FannieMae (Asociación Nacional Federal de Hipotecas)

Programa Community Home Buyer’s SM—Este es el programa para un bajo pago inicial (o pronto) de FannieMae y le permite a los prestatarios destinar hasta el 33 por ciento de su ingreso mensual para los costos de vivienda, el cual es más de lo que permiten la mayoría de programas hipotecarios. El pago

inicial es del 5 por ciento solamente y no es necesario que tenga ahorrado el pago hipotecario de un mes al momento del cierre. Para ser elegible para el programa Comunitario de Compradores de Vivienda deberá satisfacer los siguientes requisitos:

- Completar un curso educativo para compradores de vivienda.
- Tener un ingreso no mayor al ingreso medio para su área. Podrían hacerse algunas excepciones para las áreas de alto costo.
- Planear la compra de una casa para una sola familia, condominio o casa prefabricada como su residencia principal.

Fannie 97 — Esta es una hipoteca con tasa de interés fija, con plazos de 15 a 30 años. Está diseñada para prestatarios con ingresos moderados y poco dinero para el pago inicial y costos de cierre. Los préstamos Fannie 97 requieren un pago inicial del tres por ciento únicamente y permiten a los prestatarios usar hasta la tercera parte de su ingreso bruto mensual para cubrir los gastos de vivienda. Para calificar, deberá satisfacer los siguientes requisitos:

- Completar un curso educativo para compradores de vivienda.
- Tener un ingreso no mayor al ingreso medio para su área. Podrían hacerse algunas excepciones para las áreas de alto costo.
- Tener al menos el pago hipotecario de un mes en su cuenta de ahorros después del cierre.
- Planear la compra de una casa para una sola familia, condominio o casa prefabricada como su residencia principal.

Fannie 3/2 — Este programa ofrece préstamos hipotecarios de 15-30 años con una tasa de interés fija que requieren un pago inicial del cinco por ciento solamente. Los prestatarios podrían ofrecer el tres por ciento de esta cantidad de sus propios ahorros y pueden obtener el dos por ciento restante de una agencia gubernamental, fundación privada, organización sin fines de lucro o un empleador. Para ser elegible para el programa Fannie 3/2, deberá satisfacer los siguientes requisitos:

- Completar un curso educativo para compradores de vivienda.
- Tener un ingreso no mayor al ingreso medio para su área. Podrían hacerse algunas excepciones para las áreas de alto costo.
- Tener al menos el pago hipotecario de un mes en su cuenta de ahorros después del cierre.
- Planear la compra de una casa para una sola familia, condominio o casa prefabricada como su residencia principal.

Flexible 97 — Si tiene una excelente clasificación crediticia, pero posee escasos o nulos ahorros para el pago inicial y costos de cierre, usted podría ser elegible para este programa. El préstamo Flexible 97 a 15-30 años con una tasa de interés fija requiere un pago inicial de 3 por ciento solamente, el cual puede provenir de una donación, un préstamo no garantizado o una subvención de una agencia gubernamental o agencia sin fines de lucro. El vendedor de la vivienda puede pagar hasta el 3 por ciento de los costos de cierre. No hay restricciones de ingresos para los prestatarios de Flexible 97. Para conocer más sobre los programas de asistencia hipotecaria de FannieMae, comuníquese con la entidad crediticia de su localidad o visite la página Web de FannieMae en www.homepath.com.

FreddieMac Affordable Gold — Las entidades crediticias privadas que participan en este programa pueden ofrecer préstamos hipotecarios tradicionales a 15-30 años con una tasa de interés fija que requieren un pago inicial muy bajo o ningún pago inicial. Dependiendo de la ubicación, los prestatarios Affordable Gold pueden tener ingresos iguales o por encima del nivel de ingreso medio del área. Los fondos para el pago inicial y costos de cierre pueden provenir de préstamos, donaciones, subvenciones o préstamos no garantizados. Las hipotecas Affordable Gold pueden utilizarse para comprar viviendas para una sola familia, casa unifamiliar, condominios o vivienda prefabricada. Para ser elegible para el programa, deberá satisfacer los siguientes requisitos:

- Completar un curso educativo para compradores de vivienda o haber comprado uno antes.
- Tener una proporción de deuda total mensual al ingreso bruto mensual por debajo de 38-40 por ciento.
- Planear la compra de una casa para una sola familia, condominio o casa prefabricada como su residencia principal.

Departamento de Agricultura de los Estados Unidos (U.S. Department of Agriculture) Servicio de Vivienda en Zonas Rurales (RHS por sus siglas en inglés) — Esta agencia ofrece préstamos y subvenciones para aumentar el número de propietarios de vivienda entre los estadounidenses en zonas rurales. También ayuda a pagar por la renovación y reparación de casas rurales existentes. Los residentes de ingresos bajos y moderados podrían calificar para obtener préstamos directos o garantía de un préstamo del 100 por ciento para construir o comprar casas para una sola familia. Este tipo de préstamos no requiere pago inicial. RHS también ofrece el Programa Mutuo de Autoayuda que hace las casas asequibles al requerir a los compradores invertir “tiempo y trabajo” en sus viviendas. Bajo el programa de Autoayuda, los posibles propietarios de vivienda solicitan préstamos directos y después trabajan en equipos de 5 a 12 miembros para ayudar a construir las viviendas entre sí. Ningún miembro del equipo puede mudarse hasta que todas las casas estén terminadas.

Los requisitos de elegibilidad y límites de préstamos varían de estado a estado. Puede obtener más detalles en la Oficina Estatal de Desarrollo Rural o en la página Web de RHS en www.rurdev.usda.gov.

Otras agencias federales

Muchas otras agencias federales adquieren propiedades residenciales como parte de sus actividades normales. Estas agencias incluyen el Servicio de Rentas Internas, el Cuerpo de Ingenieros del Ejército de los Estados Unidos, Corporación Federal de Seguros de Depósitos, la Administración de Pequeñas Empresas de los Estados Unidos, y la Administración General de Servicios de los Estados Unidos. Las agencias le permiten al público inspeccionar las viviendas y después las venden “tal cual” al mejor postor. Si está interesado en comprar una de estas casas, visite <http://www.hud.gov/homesale.html> para ver una lista de vínculos a otros sitios del gobierno, o consulte con una agencia local de bienes raíces para obtener información sobre la venta de viviendas propiedad del gobierno en su localidad.

Programas estatales y locales

La asistencia de su gobierno estatal o local podría ser en forma de asesoramiento y orientación, préstamos o garantía de un préstamo, asistencia financiera directa o créditos fiscales al ingreso. Los fondos de estos programas pueden provenir de agencias federales. Para información sobre los programas estatales de asistencia para la vivienda, comuníquese con la autoridad de vivienda de su estado. Para información sobre los programas de vivienda del condado o municipales, comuníquese con la oficina de vivienda de su localidad.

Contrato de arrendamiento con opción a compra

Podría suceder que encontrara la casa perfecta, pero no puede o no desea comprarla de inmediato. Podría no ser elegible para un programa de asistencia para compradores de vivienda patrocinado por el gobierno. Tal vez necesite más tiempo para mejorar su historial crediticio. O quizá no esté seguro de que puede manejar la responsabilidad de ser propietario de su vivienda. Aquí tiene una alternativa: Un contrato de arrendamiento con opción a compra, conocido también como contrato de arrendamiento con opción, o renta con opción a compra, podría ser la respuesta. Este es un acuerdo entre usted y el vendedor que le permite mudarse y pagar una renta mensual más una suma adicional al vendedor durante un período de tiempo específico — normalmente de uno a dos años. Cuando termina el contrato de arrendamiento usted podrá comprar la casa por el precio fijado en el contrato de arrendamiento con opción a compra. Su agente de bienes raíces puede ayudarle a localizar casas con contratos de arrendamiento con opción a compra. O quizá pueda convencer al propietario de una vivienda en alquiler para que acepte un contrato de arrendamiento con opción a compra. Sólo recuerde que existen ventajas y desventajas a considerar antes de que firme un contrato de arrendamiento con opción a compra. La tabla a continuación resume las ventajas y desventajas:

Tabla 5-1: Tabla de ventajas y desventajas de un contrato de arrendamiento con opción a compra

Contrato con opción a compra	
Ventajas	Desventajas
<ul style="list-style-type: none"> • Usted no necesita mudarse; ya se encuentra en la vivienda que comprará. 	<ul style="list-style-type: none"> • Si no compra la casa, el vendedor se quedará con cualquier suma adicional que haya pagado destinada a la compra.
<ul style="list-style-type: none"> • Tendrá tiempo de ahorrar el dinero que necesitará para ser elegible a un préstamo. 	<ul style="list-style-type: none"> • El precio de venta de la casa estará asegurado, incluso si bajan los precios de las viviendas en la localidad
<ul style="list-style-type: none"> • Tendrá tiempo de eliminar las marcas negativas de su reporte crediticio. 	<ul style="list-style-type: none"> • Puede ser difícil encontrar contratos de arrendamiento con opciones en un mercado de viviendas activo.
<ul style="list-style-type: none"> • Una parte de la renta mensual (más cualquier pago adicional que haga al vendedor) podría contar como parte del pago inicial. 	<ul style="list-style-type: none"> • No obtendrá ventajas fiscales hasta que compre la casa realmente.
<ul style="list-style-type: none"> • Tendrá asegurado el precio de venta de la casa, incluso si suben los precios de las viviendas en la localidad. 	<ul style="list-style-type: none"> • Durante el arrendamiento, tendrá que vivir con cualquier restricción que imponga el vendedor (por ejemplo, mascotas, ruido, etc.).

Al igual que cualquier otra compra de casa, deberá negociar con cuidado los términos del contrato de arrendamiento con opción a compra. Es posible que desee contratar a un abogado o agente de bienes raíces para redactar el contrato. Incluya contingencias para una inspección de vivienda profesional y una búsqueda de títulos de propiedad. Solicite una tasación de la casa antes de acordar un precio de venta. Precalifique para el préstamo de manera que esté listo para comprar la casa cuando venza el plazo del

contrato de arrendamiento. Y lo más importante, si no está totalmente seguro de lo que comprará, cerciórese de hacer las opciones de pago tan pequeñas como sea posible.

¿Cuánto dinero necesito tener ahorrado?

Tanto como sea posible, pero menos de lo que piensa, la cantidad de dinero ahorrado para el pago inicial (o pronto) reducirá el monto que necesitará pedir prestado. Reducir la cantidad del préstamo puede reducir la tasa de interés del mismo. Disminuirá el tamaño de los pagos mensuales de la hipoteca y la cantidad total de dinero que devolverá durante el plazo del préstamo hipotecario. En el pasado, un 20 por ciento de pago inicial era la norma. Las entidades crediticias veían estas grandes cantidades como garantías contra préstamos incumplidos. Lamentablemente, para muchos de los posibles prestatarios, ahorrar el 20 por ciento de pago inicial era un obstáculo importante para comprar una casa. Sin embargo, en la actualidad existen los programas de seguro hipotecario privado (PMI) y del gobierno que aseguran a las entidades crediticias el pago de los préstamos hipotecarios. Este PMI le permite comprar una casa con mucho menos del 20 por ciento de pago inicial. Hoy en día, los prestatarios calificados con buen crédito, pero con ahorros limitados, pueden comprar casas con el cinco, tres o incluso ningún pago inicial.

Resumen

Existen muchos programas de gobierno federales, estatales y locales disponibles para asistir a los compradores de casa por primera vez, así como a individuos de ingresos bajos o moderados, para la compra de una vivienda.

- Si usted es elegible para participar en cualquiera de estos programas, probablemente no necesite un pago inicial grande.
- Podría considerar un contrato de arrendamiento con opción compra si no está listo para comprar una casa inmediatamente.
- Incrementar la cantidad de dinero ahorrado para el pago inicial disminuirá los pagos hipotecarios mensuales y también el interés total a pagar.

Compare sus necesidades de vivienda con sus deseos de vivienda para prepararse a buscar una casa. De esta forma sabrá dónde buscar, qué decirle al agente de bienes raíces y qué compromisos podrá aceptar su familia. Una casa es una compra muy importante. Por lo tanto, querrá estar seguro de que cualquier casa que compre satisfará sus necesidades de vivienda y hará realidad sus deseos de vivienda tanto como sea posible, basado en su presupuesto.

“El primer paso indispensable para obtener las cosas que quieres en esta vida es éste: decide qué es lo que quieres.” — Ben Stein

Sección 1: Buscando una casa

Antes de iniciar la búsqueda de su casa, tome un tiempo para hacer una evaluación de “necesidades contra deseos”. Esto le permitirá concentrar su búsqueda y evitar ver casas poco apropiadas o inasequibles. Además, estará más propenso a encontrar la casa que es adecuada para su estilo de vida y presupuesto.

¿Qué características necesita en su nueva casa?

La mayoría de las personas necesita características económicas que proporcionen seguridad y comodidad. Por ejemplo, una familia con hijos pequeños podría necesitar un patio con cerca, mientras que un propietario rural podría necesitar complementar su sistema de calefacción con una estufa de leña. Una persona que utiliza una silla de ruedas podría necesitar rampas de acceso y entradas amplias al interior. O un propietario rural podría necesitar espacio para su propia lavadora, mientras que el dueño de un apartamento en condominio podría necesitar el ahorro de espacio compartiendo un cuarto común de lavado con otros. Cuando determine sus propias necesidades de vivienda, deberá considerar diversos factores tales como sus circunstancias financieras actuales, planes futuros y el número, salud y edad de los miembros de su familia.

¿Qué características desea en su nueva casa?

Una vez que decida que una casa satisface sus necesidades, podrá buscar las comodidades que ofrece para hacer realidad sus deseos. Las comodidades son artículos que mejoran la apariencia, comodidad y conveniencia de una casa por un costo adicional. Los vendedores de casas quieren que crea que muchas comodidades son requisitos para una vida confortable. Por ejemplo, el piso de contrachapado en una nueva casa normalmente está cubierto con alfombras de pared a pared, y una mejor alfombra o pisos de madera se ofrecen como características especiales a un precio mayor. O una familia de cinco miembros podría necesitar dos baños, y encuentra que se podrían instalar dos lavabos en el baño principal y una tina spa por un costo adicional. Antes de comenzar a buscar la casa, una buena forma de decidir entre las necesidades e ideales es elaborar una lista de deseos que describa el tipo de casa que necesita y las características que le gustaría que tuviera. A medida que la escribe, usted y los miembros de su familia pueden determinar si la característica es “indispensable” o “sería bueno que tuviera”. Con esta información, usted y su agente de bienes raíces pueden basar la búsqueda en encontrar una casa con las características que usted debe tener para sentirse seguro y cómodo. También evitará casas que están muy por encima o debajo de su nivel de precios. A continuación encontrará una lista de ejemplo de “necesidades contra deseos”.

Tabla 6-1: “Necesidades” Vs. “Deseos” de la vivienda

Tipo de vivienda	Plano de la planta	Nivel de precios
Casa existente _____	Un solo nivel _____	Desde \$ _____
Casa nueva _____		
Casa aislada _____	Varios niveles _____	Hasta \$ _____
Apartamento de condominio _____		
Vivienda en serie _____		
Casa pre-fabricada _____		
Características Interiores		
Necesitamos...		Nos gustaría que tuviera...
Cuartos: <ul style="list-style-type: none"> • 3 recamaras. 		<ul style="list-style-type: none"> • 4 recamaras.
Baños: <ul style="list-style-type: none"> • 2 baños completos. 		<ul style="list-style-type: none"> • 2½ baños. • Tina spa en el baño principal.
Sala y Comedor: <ul style="list-style-type: none"> • Sala y comedor combinados. 		<ul style="list-style-type: none"> • Cocina-comedor.
Sala familiar y/o sótano con sala familiar: <ul style="list-style-type: none"> • Sala familiar. 		<ul style="list-style-type: none"> • Sótano terminado . • Porche cerrado.
Cocina: <ul style="list-style-type: none"> • Cocina con estufa, fregadero, refrigerador, lavaplatos y triturador de basura. 		<ul style="list-style-type: none"> • Gabinetes a la medida. • Purificador de agua incluido. • Isla de cocina. • Encimeras (topes) de mármol.
Calefacción y aire acondicionado: <ul style="list-style-type: none"> • Calefacción central. 		<ul style="list-style-type: none"> • Aire acondicionado central. • Chimenea en cada nivel.
Espacio de almacenamiento: <ul style="list-style-type: none"> • Armarios y despensa. 		<ul style="list-style-type: none"> • Armario vestidor en cada recamara. • Espacio para mesa de planchar.
Lavandería: <ul style="list-style-type: none"> • Lavadora y secadora. 		<ul style="list-style-type: none"> • Lavadero.
Oficina / Entretenimiento: <ul style="list-style-type: none"> • Cableado para computadora. 		<ul style="list-style-type: none"> • Sala para televisión. • Espacio para oficina.
Estacionamiento. <ul style="list-style-type: none"> • Estacionamiento fuera de la vía publica. 		<ul style="list-style-type: none"> • Garaje incorporado.
<ul style="list-style-type: none"> • Porche y patio. 		<ul style="list-style-type: none"> • Garaje para dos autos.
Características del exterior		
Porche / Patio: <ul style="list-style-type: none"> • Porche trasero o patio: • Jardín cercado. • Cubierto para el equipo del césped y jardín. 		<ul style="list-style-type: none"> • Porche y patio. • Terraza cubierta. • Loto de ½ acre. • Cobertizo de almacenamiento.

¿Es esta casa una buena ganga?

Las casas a precios de ganga podrían estar disponibles cuando los vendedores necesitan hacer una venta rápida. Pida asesoramiento a su agente de bienes raíces sobre la subasta de inmuebles hipotecados, ventas rápidas, venta de patrimonio sucesorio o reparaciones mayores (fixer-upper). Sin embargo, a menos que tenga experiencia en la compra y venta de casas, sea prudente debido a que el dinero que ahorra en la compra podría ser superado fácilmente por el monto que gastará en honorarios legales y reparaciones. He aquí algunos posibles recursos para encontrar casas a precios de ganga:

- Puede encontrar subastas de inmuebles hipotecados en la sección de anuncios legales del periódico local o en los sitios Web de FHA y VA <http://www.hud.gov/homesale.html> y <http://www.homeloans.va.gov/homes.htm>. Estas subastas tienen lugar cuando los propietarios no hacen los pagos y las entidades crediticias emprenden una ejecución hipotecaria o revenden la casa. Los principales obstáculos de buscar una subasta de inmuebles hipotecados son las ventas en efectivo que requieren que pague el costo total en una suma global, las ventas “tal cual” que requieren que acepte la casa sin que el vendedor pague las reparaciones, o incluso la necesidad de desalojar al propietario cuya vivienda está siendo recuperada. En una subasta de inmuebles hipotecados, es fundamental una inspección exhaustiva de la vivienda antes de convenir en comprar.
- Una venta rápida es una variación de una ejecución hipotecaria. Si el propietario está teniendo dificultades para pagar los pagos mensuales de la hipoteca, la entidad crediticia podría reducir el saldo del préstamo para evitar la ejecución hipotecaria y permitirle al propietario efectuar una venta rápida. Antes de comprar una casa en tales circunstancias, obtenga una declaración por escrito de la entidad crediticia en la que se acuerde la venta, y también una inspección exhaustiva de la vivienda que identifique cualquier defecto importante.
- En una venta de patrimonio sucesorio, la casa del propietario fallecido se venderá para resolver el patrimonio sucesorio. El albacea del patrimonio sucesorio buscará el mejor precio posible, así que podría no tratarse de una ganga. Si los herederos del patrimonio sucesorio están disputando los derechos de sucesión, es posible que no pueda tomar posesión de la casa hasta que todos los juicios se hayan arreglado.
- Una venta fixer-upper es una casa que necesita reparaciones. Este podría ser un buen trato si el costo de las reparaciones o renovación no excede el dinero que podría ahorrar comprando una casa en mejores condiciones. Cuando los problemas son estéticos como decoración o limpieza exhaustiva, la casa podría ser una ganga, en especial si puede hacer el trabajo usted mismo. Sin embargo, si los problemas son estructurales, como tuberías o sistemas eléctricos deficientes, o cimientos con filtraciones, necesitará contratar los servicios de un contratista para que la casa cumpla con los códigos de vivienda. Los costos de estas reparaciones rápidamente transforman una aparente ganga en una casa de precio exorbitante. Al igual que con otros tipos de ventas a precios de ganga, deberá hacer que la vivienda sea inspeccionada detenidamente antes de comprarla.

Ninguna casa es una ganga si no puede pagar las reparaciones. Antes de solicitar un préstamo para las reparaciones, haga cuentas para ver la forma en que un nuevo préstamo afectará su presupuesto y planes de ahorro. Asegúrese de que podrá pagar los pagarés mensuales de la hipoteca, otras cuentas acreedores y gastos antes de comprar una de estas casas a precios de ganga. Además, si planea vivir en una casa mientras la están reparando, cerciórese de que los miembros de su familia están preparados para lidiar con las incomodidades.

¿Por qué es importante la ubicación?

Los centros comerciales, el transporte, la comodidad, seguridad y las escuelas son factores importantes a considerar al comprar una casa. Dé una caminata por el área y hable con los residentes para averiguar lo que piensan del vecindario. Comuníquese con la junta escolar y pregunte cómo son las escuelas del vecindario en comparación con otras escuelas en el distrito. Haga visitas durante el día, la noche y los fines de semana para juzgar su cordialidad, limpieza, seguridad y tráfico. Averigüe cuáles serán las rutas que utilizará para ir y regresar del trabajo. Averigüe también qué tan cerca están las tiendas de comestibles, centros comerciales y de entretenimiento. Consulte a su agente de bienes raíces sobre la construcción de cualquier camino o vivienda o cambios de zonificación que afectarán el área.

¿Qué es un condominio? ¿Y un co-op?

En el caso de un condominio o co-op, usted compartirá la titularidad de la propiedad con otro grupo de propietarios. Sin embargo, hay una gran diferencia entre poseer una casa y un condominio o co-op. La palabra condominio describe una forma de propiedad que le da el uso y propiedad exclusivas del espacio dentro de su vivienda, así como el uso y propiedad conjuntas de áreas comunes de la propiedad en condominio. Su condominio podría ser un apartamento individual en un edificio más grande, una casa sola en una hilera de viviendas unifamiliares, o la mitad de una casa dúplex. Como propietario de un condominio, todos los meses hará un pago a la entidad crediticia que otorgó su hipoteca. Usted podrá vender o alquilar su condominio a quien quiere y cuando quiera. Los dueños de condominios son miembros de una asociación que maneja las operaciones cotidianas. Cada miembro paga una cuota mensual establecida a la asociación que rige el condominio a fin de pagar el mantenimiento y reparaciones de la propiedad común. La propiedad en una co-operativa le da el uso exclusivo de un apartamento y la titularidad compartida del edificio de apartamentos y todas las áreas compartidas de la propiedad en cooperativa. A cambio de los pagos mensuales a la corporación que posee la propiedad, usted tendrá un contrato de arrendamiento para el uso exclusivo del apartamento en el que vive. Debido a que no es dueño del apartamento, usted no podrá venderlo ni alquilarlo o subarrendarlo sin la aprobación de la corporación. Los propietarios en co-op son accionistas de una corporación que maneja las operaciones de toda la propiedad en co-op.

¿Qué es una asociación de propietarios de vivienda y cómo funciona?

Una asociación de propietarios de vivienda es una forma de gobierno que maneja la propiedad común y hace cumplir los reglamentos denominados estatutos con respecto a muchas actividades públicas de los propietarios. Una junta directiva electa por los miembros de la asociación dirige la asociación. Estos directores determinan cuándo y cómo deberá limpiarse, repararse o sustituirse la propiedad común. Para pagar por estos servicios, la asociación cobra una cuota mensual llamada contribución de cada propietario en el grupo. Deberá considerar detenidamente las ventajas y desventajas de vivir en una comunidad

controlada por una asociación de propietarios antes de comprar. ¿Le agrada la coherencia de un vecindario en el que el estacionamiento se asigna cuidadosamente y todos los arbustos se cortan a una altura precisa? ¿O prefiere un vecindario en el que usted puede pintar los postigos de las ventanas usando su color favorito y construir una casa para tres perros y una casita en el árbol para sus hijos en el jardín trasero? Si le interesa vivir en una comunidad en asociación, lea detenidamente los estatutos y haga su oferta de compra en base a la aceptación de las normas de la asociación.

¿Cuáles son las ventajas y desventajas de vivir en una asociación?

El propósito de la asociación es conservar un estilo de vida que mantenga el valor y apariencia de la propiedad. Esto se logra aplicando normas que afectan la forma en que se comporta como miembro de una asociación. Estas normas pueden afectar cualquier cosa, desde el color en que pinta su casa hasta el número de mascotas que tiene. Algunos propietarios encuentran cómodo el estar en un entorno en el que se mantienen normas específicas, mientras que otros se irritan ante la idea de estar bajo el control de sus vecinos. Por lo tanto, antes de comprar una casa en un vecindario que se rige por una asociación, deberá leer todos los estatutos, convenios y restricciones. También ponga especial atención al presupuesto de la asociación. Muestra cuánto dinero se cobra y utiliza para el bien de los propietarios. Usted querrá estar seguro de que la asociación tiene un equilibrio financiero sólido, de forma que pueda evitar el pago de cuotas especiales si se necesitan reparaciones de emergencia en la propiedad común.

A menos que entren en conflicto con las leyes estatales o locales, los estatutos, convenios y restricciones por lo general son exigibles en un tribunal. Por lo tanto, es necesario que comprenda estas normas debido a que infringirlas podría costarle tiempo, dinero y la buena voluntad de sus vecinos. También es necesario que comprenda cómo trabajar con sus vecinos a fin de cambiar normas que son ineficaces, innecesarias o perjudiciales para sus deseos comunes.

Si elige ser miembro de una asociación, piense un poco en el hecho de volverse activo asistiendo a las reuniones de la asociación y votando en las elecciones de la junta. Una manera de asegurarse de que las cosas están funcionando con eficacia es trabajar con la junta directiva o los comités operativos de la asociación.

¿Qué es una vivienda prefabricada?

Una vivienda prefabricada es una vivienda parcial o totalmente construida en una fábrica, y después transportada al sitio de la vivienda. Hace algunas décadas, estas casas se denominaban casas móviles o rodantes, pero hoy en día ya no se aplican esos términos debido a que estas casas rara vez se mueven del sitio original. En la actualidad, un comprador puede elegir entre casas modulares, casas en paneles y casas prediseñadas. El Departamento de Vivienda y Desarrollo Urbano de los Estados Unidos fija normas para la tubería, calefacción y aire acondicionado, sistemas eléctricos, diseño y construcción estructural, seguridad contra incendios y transporte. Sin embargo, las adiciones en el sitio como garajes y terrazas deberán cumplir con los códigos de vivienda locales o estatales. Más de 19 millones de personas viven en casas prefabricadas y éstas representan cerca del 20 por ciento de todas las viviendas nuevas en los Estados Unidos. Aunque muchas casas prefabricadas se colocan en comunidades agrupadas, la mayoría se encuentra en lotes privados.

El principal beneficio de una vivienda prefabricada es su bajo costo. En 1998, el precio promedio de una casa prefabricada era de \$43,800, sin incluir el costo del terreno en el que se sitúa la casa. Debido a que los componentes se fabrican en serie y a que el ensamblaje tiene lugar en una ubicación central, el costo por pie cuadrado es menor y usted puede encontrar las mismas comodidades que encontrará en casas construidas en el sitio. Puede encontrar una amplia gama de tamaños, planos de planta y acabados exteriores. Además, para una nueva casa, no hay costos asociados con demoras en la construcción a causa del clima. También recibirá los mismos beneficios fiscales que los propietarios de viviendas tradicionales.

Una casa prefabricada podría ser financiada como propiedad personal si arrienda el terreno en el que se sitúa. Si compra el terreno junto con la casa puede usar un préstamo hipotecario tradicional. Si ya es dueño del terreno, puede usarlo como garantía para garantizar un préstamo hipotecario. Las condiciones típicas para una casa nueva prefabricada son un 5 a 10 por ciento de pago inicial sobre un préstamo a 30 años con un saldo de hasta \$150,000. Y tratándose de casas no nuevas prefabricadas, las condiciones típicas son del 5 al 10 por ciento de pago inicial sobre un préstamo a 25 años con un saldo de hasta \$60,000. Si está considerando la compra de una casa prefabricada, el sitio Web de AARP, www.aarp.org, le suministra una lista de verificación exhaustiva de factores a considerar sobre la distribución, tamaño, construcción y durabilidad de la casa. La Asociación Estadounidense de Propietarios de Vivienda (www.ahahome.com) también ofrece a los posibles compradores una lista de verificación con las diez principales recomendaciones para la compra de una casa prefabricada. En cualquier caso, haga que inspeccionen la vivienda antes de mudarse. El fabricante podría suministrarle una “lista de inspección” de artículos a verificar, pero no pase por alto los servicios de un inspector de vivienda independiente que pueda proteger su inversión al identificar problemas o defectos de construcción.

¿De qué forma afecta el vecindario el valor de mi casa?

La ubicación, la ubicación, la ubicación, es la consigna del agente de bienes raíces cuando se trata de vender una casa. Cuando encuentra una casa que le gusta, será necesario que conozca lo esencial — escuelas, centros comerciales, el recorrido al trabajo y cuestiones de seguridad. Pero también necesitará saber sobre:

- La planificación de cambios en la zonificación.
- Una construcción importante.
- Qué ocurre en los vecindarios cercanos.

Por ejemplo, las tarifas de los seguros de automóvil y vivienda pueden variar de vecindario a vecindario dependiendo de los patrones de tráfico y actividad policial. El valor de las propiedades en un desarrollo habitacional suburbano podría bajar drásticamente si está programada la construcción de una autopista de ocho carriles en los próximos dos años. O una casa situada frente a un río podría tener un precio bajo debido a que está construida sobre un terreno que se inunda durante la crecida del mismo. Y usted podría reconsiderar la compra de una vivienda unifamiliar si sabe que la ciudad está vendiendo bonos de construcción para la edificación de un casino o instalaciones deportivas a dos calles de distancia. Por otro lado, averiguar que un complejo de apartamentos en decadencia será reemplazado por condominios lujosos podría ser un incentivo para que usted comprara en el vecindario.

Recuerde, usted no está comprando la casa solamente; está comprando el vecindario. Averigüe todo lo que pueda sobre la actividad comercial, restricciones en el uso del terreno y la receptividad del gobierno local a las actividades en el vecindario antes de comprar. De esta forma reducirá al mínimo las sorpresas y desilusiones una vez que haya firmado la hipoteca.

¿Por qué escoger a un agente de bienes raíces sobre otro?

En cualquier parte que viva encontrará agentes de bienes raíces ansiosos de venderle una casa. Una hipótesis segura es que estos agentes trabajan para los vendedores de casas. Por lo tanto, ¿cómo encontrar a un agente que trabaje para usted y proteja sus intereses? Para una compra tan importante como ésta, usted querrá ser tratado con imparcialidad e informado de todas las normas y reglamentos que le afectan. También querrá estar seguro de que obtiene un precio justo por la casa que adquiere.

Comience pidiendo recomendaciones a amigos y familiares que hayan comprado una casa. No se deje influenciar por los años de experiencia de un agente, o por el alto volumen de ventas. En su lugar, pida recomendaciones a amigos y familiares que hayan comprado una casa. Pídale a los agentes recomendados las listas de sus clientes en el pasado y hable con ellos para saber qué tan bien fueron atendidos. Pida una declaración por escrito que indique a quién representa el agente — usted, el comprador o un vendedor. Discuta las comisiones, de manera que entienda con claridad cómo y cuánto ganará su agente. Informe a su agente si tiene una fecha límite para comprar la casa. También aclárele al agente que desea que él, y no sus asistentes, le represente.

Presente una lista de lo que desea y necesita en la vivienda, de manera que su agente pueda limitar la búsqueda de la casa perfecta. Hable sobre el precio de la casa que desea para evitar perder tiempo en casas con precios muy por encima de su nivel de precios. Si aún no ha sido pre-aprobado para un préstamo hipotecario, pídale al agente que identifique a posibles entidades crediticias. Esté preparado para responder preguntas personales sobre sus finanzas.

Sección 2: Oferta para comprar una casa

Una vez que haya encontrado la casa apropiada, querrá hacer una oferta para comprarla. Se involucrará con diversos profesionales en bienes raíces a lo largo del proceso de negociación. Su objetivo será comprar una casa que satisface sus necesidades y deseos al precio más justo posible.

¿Qué es una oferta? ¿Quiénes la hacen?

Después de haber encontrado la casa que desea en un vecindario que le agrada y a un precio que puede pagar, la oferta es el primer paso hacia la compra real. Es aquí cuando los servicios del agente del comprador se vuelven realmente valiosos debido a que su agente tiene experiencia y puede guiarle para vencer las posibles dificultades y riesgos que implica la compra de una casa.

El precio de venta anunciado es el precio sugerido del vendedor solamente. Su agente preparará una oferta por escrito que describe con precisión lo que desea comprar, cuándo tiene planeado comprarlo y cuánto desea pagar. Una oferta escrita tradicional incluirá:

- Su nombre.
- Una descripción de la propiedad.
- La cantidad que desea pagar.
- Un plazo para que el vendedor acepte, rechace o haga una contraoferta.
- Una lista de contingencias o declaraciones que le protegen si las cosas salen mal.

Si hay más de un comprador, se anotarán los nombres de todos los compradores. Se deberán anotar todos los artículos que desea que el vendedor incluya en la venta tales como dispositivos, aparatos y decoraciones. Su agente puede buscar los registros de ventas recientes de casas similares en la misma área, para ayudarle a decidir el monto de una oferta razonable. Son importantes la fecha y hora de su oferta y una fecha límite para que los vendedores se decidan. Usted querrá dar suficiente tiempo para que se tome una decisión razonable, pero no demasiado para que los vendedores le mantengan a la espera mientras aguardan mejores ofertas.

La lista de contingencia le permitirá inspeccionar la casa y cerciorarse de que el vendedor tiene un título de propiedad sin gravámenes antes de la venta definitiva. Si la inspección revela la necesidad de reparaciones costosas, usted querrá probablemente reducir el precio de la oferta o hacer que el vendedor complete el trabajo antes de la compra. La búsqueda del título de propiedad le garantizará que el vendedor puede entregar la propiedad libre de gravámenes. Si está involucrada una asociación de propietarios, incluya una contingencia para la revisión y aceptación de sus estatutos y convenios. Una contingencia sobre el préstamo anulará la oferta y le devolverá el depósito si no puede conseguir una hipoteca. Asegúrese de que su agente comprende sus inquietudes y que la oferta protege sus intereses.

Si el vendedor hace una contraoferta deberá hacerlo por escrito. Deberá indicar claramente cualquier diferencia en el precio o artículos incluidos en la venta. Usted puede aceptar, rechazar o negociar más. El punto más importante sobre su oferta es que todo deberá ser por escrito. Si no entiende alguna parte del proceso, no dude en preguntarle a su agente de bienes raíces.

¿Qué es un depósito en garantía?

Cuando usted hace una oferta, tendrá que depositar dinero como muestra de buena fe. De ese modo el vendedor sabrá que su oferta es seria. El dinero que usted entrega en garantía formará parte del pago inicial si se acepta su oferta. Si se rechaza su oferta, le devolverán el depósito en garantía. Sin embargo, si cambia de opinión sobre la compra después de que se ha aceptado su oferta, los vendedores podrían tener derecho legalmente a quedarse con el depósito en garantía. Nunca haga una oferta a menos que esté seguro sobre la compra.

¿Cuál es la diferencia entre una inspección y una tasación?

Antes de convenir en comprar una casa, deberá ordenar una inspección y una tasación. La inspección de la vivienda le da información sobre la condición de la casa. Una tasación le dice cuánto vale la casa. Podrían parecer similares, pero la siguiente tabla resume brevemente las diferencias:

Tabla 6-2: Inspección contra avalúo

El inspector de vivienda	El tasador de vivienda
<ul style="list-style-type: none"> • Representa al comprador. • Hace una inspección practica de toda la casa. • Califica el estado físico de la casa. 	<ul style="list-style-type: none"> • Representa a la entidad crediticia. • Compara los precios de venta de casas similares vendidas en el vecindario. • Califica el valor de mercadeo de la casa.

La inspección ayuda a proteger sus intereses y la tasación ayuda a proteger a la entidad crediticia. Sin embargo, no olvide que las inspecciones y tasaciones son inspecciones profesionales solamente, no garantías.

¿Por qué es necesaria una inspección de la vivienda?

Usted no puede depender siempre del vendedor o agente de bienes raíces para descubrir todos los problemas de una casa específica, especialmente si no son conscientes de que existen los problemas. Para cualquier casa que esté considerando comprar, asegúrese de examinar detenidamente los artículos de la siguiente tabla:

Tabla 6-3: Inspección por cuenta del comprador

Artículo	Lo que hay que examinar
Defectos estructurales	<ul style="list-style-type: none"> • ¿Los pisos están nivelados? • En el sótano, ¿hay grietas o marcas de nivel de agua? • ¿El techo está caído?
Daños por agua	<ul style="list-style-type: none"> • ¿Hay olor a moho en el sótano? • ¿La pintura en las paredes y techos es dispareja?
Presión de agua	<ul style="list-style-type: none"> • ¿Qué ocurre cuando deja correr el agua del excusado y abre las llaves de agua fría y caliente al mismo tiempo?
Tuberías de agua	<ul style="list-style-type: none"> • Pregunte qué clase de tuberías están instaladas y qué tan viejas son. ¿Son de PVC? ¿De cobre? ¿De plomo (un riesgo para la salud)?
Cableado eléctrico	<ul style="list-style-type: none"> • ¿Es suficiente para sus aparatos (220 voltios)?
Problemas eléctricos	<ul style="list-style-type: none"> • ¿Alguna luz parpadea? • ¿Hay por lo menos 2 tomacorrientes en cada habitación?
Eficiencia eléctrica	<ul style="list-style-type: none"> • Pida que le muestren las facturas de calefacción y aire acondicionado del año anterior. • ¿Qué tan grueso es el aislamiento en las paredes, debajo del piso y el techo?
Plagas	<ul style="list-style-type: none"> • ¿Ve alguna pequeña pila de aserrín (termitas)? • ¿Ve excremento o trampas para roedores, cucarachas u hormigas?
Pintura	<ul style="list-style-type: none"> • Si la casa se construyó antes de 1978, pregunte si tiene pintura de plomo.
Asbestos	<ul style="list-style-type: none"> • Las casas más viejas podrían tener aislamiento o pisos que contienen asbesto.
Gas radón	<ul style="list-style-type: none"> • ¿Se han hecho pruebas para detectar gas radón en la casa?

Cuando lleva una lista como ésta al visitar una casa, puede hacerle preguntas al vendedor o agente de bienes raíces sobre estos temas y tomar notas de lo que le informen. Esta información le ayudará a limitar la lista de posibles compras. Sin embargo, no olvide que incluso sus mejores observaciones no sustituirán la inspección exhaustiva de un inspector de vivienda profesional.

Una inspección de la vivienda realizada por un profesional calificado le proporciona una evaluación objetiva de las condiciones de una casa. Dependiendo del tamaño de la propiedad, puede tomarle al inspector una o dos horas el examinar una casa completamente. El inspector preparará entonces un informe por escrito con información detallada sobre los componentes estructurales de la casa, dispositivos y electrodomésticos. Esta información puede influir en su decisión de comprar, así como en el precio de su oferta de compra. Si una inspección revela un defecto importante o muestra que los techos, revestimientos exteriores o tuberías de una casa se construyeron con materiales que han mostrado un deterioro mayor al normal, es posible que no desee comprar la casa. Si la inspección descubre que el cableado eléctrico infringe los códigos de vivienda residencial, su decisión de comprar podría depender de que el vendedor pague la reparación del cableado. O podría bajar el precio de su oferta en un monto suficiente para pagar por las reparaciones.

Además, la inspección de la vivienda puede juzgar qué tan bien se ha mantenido la vivienda y calcular cuánto sería necesario hacer reparaciones y sustituciones. Por ejemplo, si sabe que el calentador de agua caliente está en buenas condiciones, pero no es suficientemente grande para servir cómodamente a su familia de cinco miembros, puede considerar reemplazarlo. Un informe de inspección que le calcula a los aparatos de la cocina una vida útil de 10 años le dejará saber que crear un fondo de reserva para sustituirlos no es una prioridad, si planea mudarse en cinco años.

También puede usar el informe de inspección como guía para establecer programas de mantenimiento periódico en interiores y exteriores. Los residentes de toda la vida en apartamentos podrían no darse cuenta de cuánto mantenimiento exterior requiere una casa aislada hasta que ven un informe de inspección que incluye canaletas, tubos de bajada, aleros, nivelación de pendientes, zanjas de drenaje, sistemas sépticos y entradas.

Si la inspección de la propiedad no incluye terminas y gas radón, considere obtener inspecciones por separado. Las termitas pueden causar daños ocultos que será costoso reparar, y el radón, un gas que se crea de forma natural y se conoce provoca ciertos cánceres, puede poner en peligro la salud de todos los miembros de su familia. Las termitas pueden exterminarse y el gas radón puede ventilarse con seguridad, pero ambos procedimientos son costosos. Si algunos de los dos se encuentra, es posible que elija no comprar la casa, reducir el precio ofertado, o retrasar la venta hasta que los propietarios actuales corrijan el problema.

¿Por qué es una tasación necesaria?

La entidad crediticia contratará a un tasador para determinar el precio de venta apropiado de la casa. La entidad crediticia usará este valor estimado para determinar cuánto dinero ofrecerle en un préstamo hipotecario. El avalúo garantiza que el monto del préstamo no excederá el valor de la casa.

La garantía que asegura el préstamo hipotecario es la casa. La entidad crediticia rara vez otorgará créditos hipotecarios que excedan el valor estimado de una casa. Si no paga el préstamo, la entidad crediticia quiere saber que la ejecución hipotecaria y reventa de la casa le devolverán el préstamo. Las entidades crediticias no quieren darle más dinero del que esperan obtener si se requiere una ejecución hipotecaria.

Resumen

Saber lo que necesita y espera en una casa harán más fácil, rápida y eficaz la búsqueda de una casa. Anote sus necesidades y deseos y comparta esta información con su agente de bienes raíces.

- Las gangas existen, pero examine detenidamente las casas a precios de ganga antes de comprar.
- Recuerde que cuando usted compra una casa, también compra un interés en el vecindario en el que se encuentra.
- Los condominios, co-ops y asociaciones comunitarias pueden imponer normas obligatorias legalmente que afectan el comportamiento de un propietario.
- Cuando se decida a comprar una casa, asegúrese de que su oferta contiene declaraciones de contingencia que le protegen si la venta no se concreta.
- Haga que un inspector profesional examine cualquier casa que pretenda comprar.

Cuando usted está listo para convertirse en propietario de su vivienda, trabajará con distintos profesionales de negocios. Es importante comprender lo que hacen debido a que sus intereses pueden diferir de los suyos.

Puede usar este capítulo para familiarizarse con los profesionales de negocios que encontrará en el proceso de compra de su casa.

¿A quiénes conocerá durante el proceso de compra de la casa?

Una vez que haya decidido convertirse en propietario de una vivienda, elaborado su presupuesto y plan de ahorros, y evaluado su situación financiera, encontrará que muchos profesionales de negocios diferentes forman parte de la experiencia de comprar una casa. Usted será la estrella en esta representación, con un variado elenco de actores secundarios. Es posible que no conozca a todos personalmente, pero cada uno de ellos jugará papeles importantes.

Funcionarios de préstamos	Un profesional financiero que determinará aproximadamente cuánto dinero podrá obtener en su préstamo hipotecario.
Entidad crediticia hipotecaria	La persona de negocios o institución financiera que proporciona el dinero que usará para comprar su nueva casa.
Corredor hipotecario	Un individuo u organización que reúne a las entidades crediticias hipotecarias y los prestatarios.
Entidad de préstamos	Una organización que maneja la administración cotidiana (esto es la, cobranza, facturación y mantenimiento de los registros) de su préstamo.
Agentes y corredores de bienes raíces	Profesionales capacitados que están autorizados para negociar la venta y compra de bienes raíces.
Vendedor de la casa	El dueño de la propiedad que pone la casa en venta.
Inspector de vivienda	Un individuo que brinda una opinión profesional y calificada de la condición física de una casa y de sus componentes y sistemas.
Tasador de vivienda	Un individuo que brinda una opinión profesional y calificada del valor de mercado de una casa.
Agente de seguros	Un profesional financiero que proporciona protección contra el riesgo de pérdida monetaria.
Compañía de títulos de propiedad	Una compañía que examina los registros públicos para determinar si los derechos de una propiedad pueden transferirse legalmente de un propietario a otro.

Por favor note que en algunos de los diferentes documentos legales que son parte del proceso de compra, usted podría ser referido como el *Beneficiario (Grantee)*, o el *Deudor Hipotecario (Mortgagor)*. El vendedor de la casa podría ser referido como el *Otorgante (Grantor)*, y la entidad crediticia hipotecaria como el *Acreedor Hipotecario (Mortgagee)*. Aunque estos nombres podrían ser diferentes, los papeles siguen siendo los mismos en cada caso.

“En cualquier gran tarea, no es suficiente que un hombre dependa de sí mismo solamente.”
—Proverbio indio americano

¿Cuáles son las responsabilidades de cada individuo?

El *funcionario de préstamos* determinará si califica para recibir un préstamo hipotecario. Tendrá que proporcionar información financiera personal, pero el resultado facilitará la búsqueda de la casa. El funcionario de préstamos también puede ayudarle a obtener la pre-aprobación del préstamo real reuniendo más información financiera y examinando su informe crediticio. Una pre-aprobación es un compromiso escrito de una entidad crediticia, de otorgar un préstamo hipotecario con base en el valor de la casa que pretende comprar. Tendrá que pagar una cuota por este servicio, pero la pre-aprobación alienta a los agentes de bienes raíces y vendedores de casa a verle como un comprador serio. Si el informe crediticio muestra información negativa, el funcionario de préstamos puede decirle qué hacer para corregirla. Si su préstamo no es aprobado, el funcionario de préstamos puede decirle qué deberá hacer para reparar su clasificación crediticia y así poder calificar en el futuro. Aunque los funcionarios de préstamos trabajan estrechamente con usted para obtener la aprobación de un préstamo, recuerde que ellos trabajan para las entidades crediticias que les pagan para determinar si usted puede y pagará el préstamo.

La *entidad crediticia hipotecaria* proporciona dinero a los individuos que desean comprar una propiedad. La entidad crediticia podría representar a un banco comercial, institución de ahorros y préstamos, unión de crédito u otro tipo de institución financiera. El objetivo principal de la entidad crediticia es ganar dinero al cobrarle intereses sobre su préstamo. Para ello, la entidad crediticia se basará en la opinión del funcionario de crédito de que usted puede y pagará el préstamo. Si no paga el préstamo de acuerdo con los términos de su contrato de préstamo, la entidad crediticia tiene derecho a tomar posesión de su casa y revenderla.

Un *corredor hipotecario* representa a varias entidades crediticias y gana una comisión al reunir a una entidad crediticia disponible con un prestatario calificado. Para mantener buenas relaciones con las entidades crediticias hipotecarias, el agente debe asegurarse de que los prestatarios tienen la posibilidad de y pagarán cualquier préstamo tramitado.

Una *entidad de préstamos* puede ser la entidad crediticia que hace el préstamo, un profesional financiero contratado por la entidad crediticia para manejar el préstamo, o una agencia independiente que compra préstamos a entidades crediticias originales. Si los impuestos a la propiedad y el seguro contra riesgos se incluyen en el pago mensual de la hipoteca, la entidad de préstamos establecerá una cuenta especial para usted a fin de manejar estos pagos.

Además, el servidor le notificará al final del año la cantidad total de intereses que pagó en el año. La ley federal exige que la entidad de préstamos responda a cualquier pregunta que pudiera tener sobre su préstamo. Una vez que se ha concedido el préstamo hipotecario, podría ser vendido a diferentes entidades de préstamos en muchas ocasiones. Aunque es posible que cambie la dirección de sus pagos mensuales, los términos del préstamo como las fechas de vencimiento, el plazo del período de pago y el monto original del préstamo permanecerán iguales. La ley federal exige que tanto la anterior como la nueva entidad de préstamos le notifiquen por escrito antes de que ocurra cualquier cambio. Estas entidades están obligadas a decirle el nombre, dirección y teléfono de la nueva entidad de préstamos.

El *agente de bienes raíces* es un profesional de negocios que le mostrará casas, asistirá en la negociación del precio de compra y guiará a través de los requisitos legales para completar la compra. Usted encontrará dos tipos diferentes de agentes: el agente del comprador y el agente del vendedor. El agente del comprador trabaja para que usted encuentre la casa más apropiada y negocie el precio más bajo posible. El agente del vendedor trabaja para que el vendedor haga la venta tan rápido como sea posible, y al precio más alto posible. Los agentes individuales trabajan para un agente de bienes raíces. Los corredores son miembros de la Asociación Nacional de Corredores y de asociaciones de corredores estatales y locales. Estas organizaciones establecen códigos de ética y normas de desempeño, y también ofrecen educación continua para profesionales en la industria de los bienes raíces. Los agentes y corredores pueden asistirle para que precalifique para un préstamo hipotecario. De forma similar que una entidad crediticia, éstos le pedirán información financiera personal detallada

para calcular cuánto dinero le pueden prestar, a cuánto pueden ascender los pagos mensuales de la hipoteca, y si tiene problemas de crédito que deben resolverse antes de solicitar un crédito. También pueden recomendarle entidades crediticias que probablemente aprobarán su solicitud de préstamo. Estos profesionales en bienes raíces a menudo usan listados múltiples de casas en venta en su área para identificar rápidamente las casas que satisfacen sus necesidades y situación financiera.

El *vendedor de la casa* posee una propiedad como una casa, vivienda unifamiliar, condominio u otro tipo de vivienda en venta. El objetivo del vendedor es obtener el mejor precio posible y a la brevedad posible por la propiedad. El vendedor puede ser un individuo, familia, institución financiera, compañía constructora o compañía de desarrollo habitacional, o incluso una agencia gubernamental. Normalmente, el vendedor empleará a un agente para mostrar la propiedad a los eventuales compradores. A veces, el propietario actuará individualmente anunciando la propiedad como “En venta por el propietario, o FSBO”. Al manejar la venta por sí mismos, los propietarios pueden evitar el pago de la comisión del 5 al 7 por ciento al agente de bienes raíces.

Como comprador, su mayor preocupación con una propiedad en venta por el propietario, es asegurarse de que la casa no esté sobrevaluada. Contrate a un agente del vendedor que pueda realizar un análisis comparativo de las ventas recientes de casas similares, y cerciórese de que los procedimientos de venta FSBO y las condiciones del contrato cumplen con las leyes y regulaciones pertinentes.

“Conocemos un tema nosotros mismos, o sabemos dónde podemos encontrar información sobre él”.

—Johnson

Un *inspector de vivienda* hará una inspección física detallada de cualquier casa que desee comprar. Siempre que haga una oferta de compra, su oferta por escrito deberá estar supeditada a los resultados de una inspección completa de la casa por parte de un experto independiente. Usted paga por el servicio, así que el inspector trabaja directamente para usted. El inspector examinará la construcción de la casa, incluyendo sus sistemas principales como tuberías, sistemas eléctricos y de calefacción y enfriamiento. El inspector también examinará los componentes estructurales de la propiedad tales como techos, paredes, pisos, puertas y ventanas. Con base en esta inspección, el inspector le dará un informe exhaustivo sobre la condición de la casa. Cuando contrate a un inspector, pídale el informe por escrito y disponga lo necesario para estar presente durante la inspección. Al acompañar al inspector, podrá hacer preguntas sobre la construcción y mantenimiento de la casa. También podría necesitar cierta orientación útil sobre cualquier sustitución o reparación que necesite la casa. Si la inspección revela problemas que requerirán reparaciones costosas, es posible que desee disminuir el monto de su oferta, hacer que el vendedor corrija el problema—o cancelar la oferta completamente.

Un *tasador de vivienda* es un individuo contratado por la entidad crediticia para determinar el valor de mercado actual de una casa. La opinión del tasador podría basarse en diversos factores, incluyendo:

- **El valor de mercado** — Una comparación de la casa con casas similares en el área que se hayan vendido recientemente.
- **El costo** — Un cálculo del valor del terreno, más el costo de edificación de la casa y otras mejoras, menos la depreciación de la casa y otras mejoras.
- **El ingreso** — Un cálculo del ingreso por alquiler que la propiedad pueda producir.

El tasador considerará el tamaño y condición general de la casa, así como la condición general del vecindario cercano, antes de buscar casas en el área. El informe del tasador a la entidad crediticia resumirá toda esta información y fijará un precio por la propiedad. En la mayoría de los casos, usted pagará por el avalúo como parte de los costos de cierre, así que pida una copia del informe para futura comparación.

Diferentes *agentes de seguro* estarán involucrados para proteger diferentes intereses. La entidad crediticia necesitará protección contra riesgos para la garantía, asociados con el pago oportuno del préstamo. Usted necesitará protección contra riesgos para su nueva casa y contenidos, su capacidad de pagar el préstamo, y cualquier otra reclamación contra usted por la titularidad de la propiedad. Usted, el comprador, pagará por todo esto. El seguro de la entidad crediticia se incluirá en los pagos mensuales de la hipoteca. El precio del seguro contra vicios del título de propiedad se incluirá en los costos de cierre y usted adquirirá y pagará su propio seguro.

Los individuos que probablemente nunca conocerá trabajan para la compañía de títulos. La compañía de títulos es responsable de proporcionar los siguientes servicios:

- Suministrar una descripción legal de la propiedad.
- Identificar al propietario legal de la propiedad.

La descripción legal podría requerir un estudio topográfico para determinar la ubicación precisa y límites de la propiedad. El propietario legal es la persona, o grupo de personas, nombradas en una escritura que

ha sido registrada por el gobierno local. Algunos ejemplos de posibles gravámenes incluyen embargos tales como impuestos a la propiedad sin pagar o sentencias de un tribunal que el propietario deberá pagar antes de vender la propiedad. Además, las restricciones sobre el uso de la propiedad como una designación de patrimonio histórico o de zona pantanosa que afectan la forma en que puede construir o remodelar la propiedad y servidumbres tales como caminos o derechos de paso que garantizan que otras personas tendrán acceso a la propiedad, también serán investigadas por la compañía de títulos.

Además, “títulos insuficientes” o defectos del título son posibles reclamaciones que personas distintas al vendedor, como un ex-cónyuge o los herederos de un patrimonio sucesorio que aún no ha sido resuelto, podrían descubrirse durante la búsqueda de un título de propiedad. De nuevo, su oferta de compra por escrito deberá incluir una contingencia de cancelación si el título de propiedad no puede transferirse pronto.

Una buena forma de recordar su contacto con diferentes profesionales en negocios es mantener un diario de reuniones y llamadas telefónicas. Este ejemplo de agenda le muestra cómo escribir notas breves sobre la fecha, lugar y propósito de cada contacto.

Tabla 7-2: Ejemplo de la agenda del comprador

Fecha:	Hablé con:	Dirección y teléfono:	Hablamos sobre:	Hablaremos otra vez:
Feb. 1	Sra. H. Penny - Funcionario de prestamos	Free State Bank (202)-555-8888	Pre-solicitud de préstamo hipotecario	Feb. 8
Feb. 8	Sra. H. Penny	Free State Bank (202)-555-8888	Los datos de mi informe crediticio	Feb. 12
Feb. 10	Jack Black – Corredor de bienes raíces	123 Pine St. (202)-555-9999	Búsqueda de una casa de 3 recámaras	No habrán más reuniones
Feb. 10	L.B. Blue - agente de bienes raíces	456 AshLane (202)-555-7777	Búsqueda de una casa de 3 recámaras	No habrán más reuniones
Feb. 10	L.M. Sunshine - agente de bienes raíces	789 Mulberry St. (202)-555 6666	Búsqueda de una casa de 3 recámaras en Blueberry Hill/ Eden Village/ Wonderland	Feb. 16

Si se muestra información cuestionable o negativa en cualquiera de estas áreas, le pedirán información y explicaciones adicionales antes de poder aprobar la solicitud de préstamo. Cuando haya encontrado la casa que busca, el funcionario de préstamos le pedirá una copia de su oferta de compra final.

Una entidad crediticia hipotecaria que trabaja a través de su funcionario de préstamos le pedirá la siguiente información:

- Capacidad de pago del adeudo con base en sus ingresos e historial de empleo, gastos, número de dependientes y otras obligaciones que tenga.
- Historial crediticio de cuánto dinero debe, qué tan a menudo pide prestado, si paga sus cuentas a tiempo y si está viviendo dentro de sus posibilidades.
- Capital o cantidad de dinero que tiene para el pago inicial y costos de la transacción, así como reservas en efectivo para lidiar con gastos de reparación o sustitución que puedan surgir después de mudarse a la casa.
- Garantía para proteger la inversión de la entidad crediticia si no puede pagar el préstamo. La casa que compra debe valer lo suficiente como para garantizar el préstamo.

La entidad crediticia también querrá saber que el monto de su solicitud de préstamo no excede el valor de la casa que pretende comprar. Usted o la entidad crediticia contratarán a un tasador — a su propio costo — para que brinde una opinión objetiva y profesional sobre el precio adecuado de la casa. El costo de los servicios del tasador se incluirá en las partidas que pagará en el cierre.

“Nunca compres por los oídos, sino por los ojos.”
— Proverbio irlandés

Los intereses del corredor hipotecario son los mismos que los del funcionario de préstamos y la entidad crediticia. Es prácticamente un hecho que los tres compartirán la información que les proporciona a cada uno de ellos.

La entidad de préstamos se mantendrá en contacto con usted desde el momento en que acepte el préstamo hasta el día en que se haga el pago final. Deberá suministrarle a la entidad de préstamos a la brevedad, cualquier información concerniente a su capacidad de pagar la deuda tal como una reducción en los ingresos o la pérdida del empleo. También deberá informarle cuando esté listo para revender la propiedad y liquidar el saldo pendiente del préstamo.

Básicamente, todo lo que tendrá que hacer es decirle al inspector y al tasador de vivienda la ubicación de la casa y cuándo estará disponible para su inspección. A partir de ese momento usted estará recibiendo más información de la que tendrá que dar.

La información importante para el agente de seguros incluye el precio, ubicación, tamaño, antigüedad y materiales de construcción de la casa. Con estos datos el agente de seguros emitirá las pólizas de seguro contra riesgos y del propietario. El asegurador también necesitará una lista de todas las posesiones que pretende asegurar, junto con una descripción de su condición, costo y posible costo de sustitución. Esta información deberá actualizarse anualmente para mantener su póliza al día.

Dependiendo del tamaño del pago inicial, podría pedirle pagar un seguro hipotecario. Lo pagará como parte de los pagos mensuales de la hipoteca, pero cubrirá la inversión de la entidad crediticia en caso de que usted no pague el préstamo.

“El éxito es simple. Haz lo correcto, en la forma correcta, en el momento correcto.”
— *Arnold Glasgow*

La compañía de títulos, al igual que el inspector y el tasador, necesitarán conocer la dirección de la propiedad que pretende comprar. Con esta información, la compañía de títulos completará una búsqueda de los registros finales y le suministrará la información.

¿Qué preguntas deberá responder a cada una de estas personas?

El funcionario de préstamos, como su punto de contacto probable con el corredor hipotecario, será seguramente la fuente de información acerca del tipo y las condiciones del préstamo que necesitará. Una vez que describa la situación financiera general de su familia, prepárese para tomar notas y pregunte al funcionario de préstamos lo siguiente:

- Los pros y contras de una tasa de interés fija, un ARM, o los préstamos hipotecarios reembolsables al vencimiento (balloon loans).
- En el caso de los ARM y balloons, los topes en la tasa interés y pagos, y en las fechas de ajuste.
- La forma en que se calcula la tasa de interés de los ARM.
- Cómo convertir un ARM en un préstamo con tasa de interés fija.
- Préstamos convencionales o garantizados por el gobierno.
- Tiempo de aprobación del préstamo.
- Tasas de interés y tasa porcentual anual (APR).
- Cómo garantizar la tasa de interés.
- Comisiones y puntos para el procesamiento del préstamo.
- Costos de cierre.
- Requisitos del pago inicial.
- Seguro hipotecario privado (PMI).
- Cuentas en custodia para impuestos y seguro.
- Condiciones del préstamo (períodos de pago).
- Penalidades por pagos adelantados o pagos globales.
- Cómo vender su préstamo en el mercado secundario.
- Cómo vender su préstamo a otro servidor de préstamos.

Si está consciente de que su informe crediticio tiene imperfecciones, pregunte cómo limpiarlo. Si el agente de bienes raíces o la compañía constructora le recomiendan cierta entidad crediticia, usted no tiene que aceptar las condiciones de esa entidad si puede calificar para un mejor trato en otro sitio.

Hable con más de un funcionario de préstamos, tome notas con atención, compare cargos, términos y condiciones, y después elija el préstamo perfecto para usted.

Deberá hacerle las siguientes preguntas a su agente de bienes raíces:

- ¿Estará trabajando para obtener un mejor precio para mí, o un precio más alto para el vendedor?
- ¿Usa listados múltiples de casas en venta (MLS) para identificar las casas en venta?
- ¿Cuántas casas puede mostrarme que satisfacen mi lista de necesidades y deseos?
- ¿Qué puede decirme sobre los vecindarios que me enseña?
- ¿Qué proyectos de construcción (caminos, escuelas, etc.) se tienen planeados en el área?
- ¿Se están construyendo más casas en el área?
- ¿Qué puede decirme sobre los programas de asistencia para compradores de casa respaldados por el gobierno?
- ¿Puede precalificarme para un préstamo hipotecario y calcular cuál sería un buen nivel de precios para mí?
- ¿Qué comisión cobra? ¿Quién la paga, el vendedor o yo?
- ¿Trabjará personalmente conmigo o me enviará con un asistente?
- ¿Puede ayudarme a identificar una entidad crediticia hipotecaria o un corredor hipotecario?
- ¿Puede ayudarme a identificar un buen inspector de vivienda profesional?
- ¿De qué forma me ayudará durante las negociaciones con el vendedor de la casa?

Sus preguntas al vendedor de la casa no deberán enfocarse solamente en el precio, sino también en la condición y mantenimiento de la casa. Excepto para ventas FSBO, usted tratará con el agente del vendedor, no con el propietario, pero deberá esperar respuestas rápidas y completas a todas sus preguntas.

Si está interesado en una casa vieja, será necesario que sepa cuánto dinero puede esperar razonablemente gastar mientras viva ahí. Examine los registros de mantenimiento y las últimas cuentas de servicios públicos y de impuestos a la propiedad. Las leyes de su estado podrían exigir que los vendedores divulguen información sobre defectos conocidos que pudieran afectar el costo o condiciones de vida en la casa. Si no los hay, asegúrese de preguntar sobre peligros potenciales como el radón, asbestos y pintura de plomo, así como problemas con filtraciones, incendios, etc., en el pasado.

Si está comprando una casa nueva, pregunte acerca de la disponibilidad de una garantía del propietario y averigüe qué cubre. Investigue qué garantías ofrece el constructor para reparar defectos de construcción que aparezcan después de mudarse. Si la casa se está construyendo como parte de un desarrollo habitacional nuevo, pregunte qué no está terminado, desde el paisaje al adoquinado de la calle a la piscina de la comunidad y canchas de tenis, para averiguar cuándo estarán listos — y qué puede hacer si no los terminan a tiempo.

El inspector de vivienda puede ser uno de los contactos más valiosos que conocerá jamás cuando compra una casa. Por lo tanto, ¿qué preguntar cuando entrevista a posibles candidatos para el trabajo de inspeccionar su futura casa? Puede comenzar con las siguientes preguntas y añadir otras más:

- ¿Es miembro de una asociación de inspección de viviendas? ¿La Sociedad Estadounidense de Inspectores de Vivienda, la Asociación Nacional de Inspectores de Vivienda, la Sociedad de Inspectores Profesionales en Bienes Raíces, u otras?
- ¿Qué clase de capacitación formal ha recibido?
- ¿Tiene licencia, fianza o seguro para realizar inspecciones en mi estado?
- ¿Cuándo puede hacer la inspección?
- ¿Qué sistemas y componentes de la vivienda están incluidos en su inspección?
- ¿Puede hacer pruebas de radón y termitas? De no ser así, ¿puede recomendar a alguien?
- ¿Puede haber pruebas en el sistema de desagüe (para tanques sépticos) y la calidad del agua?
- ¿Y qué hay sobre la pintura de plomo y asbestos (para las casas viejas)?
- ¿Cuánto tiempo tomará la inspección?
- ¿Me dará un informe de inspección por escrito? ¿Cuándo?
- ¿Cuánto costará la inspección?

No pase por alto el hecho de que el inspector de vivienda no le dará ninguna garantía. La inspección es básicamente un examen visual; no incluye la destrucción de cualquier parte de la casa para revelar problemas ocultos. Por lo tanto, incluso la inspección más completa podría no descubrir algunas fallas serias. Conociendo esto, ¿aún vale la pena el costo de una inspección de vivienda? Por supuesto. La información que proporciona puede ayudarle a tomar decisiones razonables en muchas de las siguientes preguntas importantes:

- ¿Debería comprar la casa?
- ¿Qué tan alta—o baja—deberá ser su oferta de compra?
- ¿Qué clase de gastos de mantenimiento puede esperar?

Si el tasador de vivienda dice que el valor de mercado de una casa es mucho menor que el precio inicial del vendedor, usted querrá saber cómo llegó a esa decisión el tasador debido a que la entidad crediticia no deseará otorgar un préstamo hipotecario por más dinero del que vale la casa.

- ¿En qué se basa la tasación?
- ¿Qué ventas recientes usó el tasador como comparación de precios?
- ¿Hay mejoras en la casa que el tasador no vio?

Desde luego, si el tasador dice que la casa vale un poco más del precio inicial, la entidad crediticia estará feliz probablemente de otorgarle el préstamo.

Sus preguntas al agente de seguros girarán alrededor del tipo de cobertura que necesita y lo que cubrirá la póliza de seguros. Si tiene un préstamo hipotecario con un bajo pago inicial, cada uno de los pagos mensuales incluirá una suma para cubrir el seguro de la hipoteca, pero esto protege a la entidad crediticia, no a usted. Necesitará su propio seguro para protegerle contra el riesgo de perder su casa y posesiones.

Hay tres tipos de seguros del propietario disponibles para su casa y posesiones:

- **Valor en efectivo** — Le paga el valor de reemplazo de las propiedades dañadas, menos una asignación por el uso y desgaste (depreciación).
- **Costo de reemplazo** — Le paga el valor de reemplazo, sin deducción por depreciación, pero se limitará al valor fijado por el asegurador.
- **Costo de reemplazo garantizado** — Le paga el valor de reemplazo, sin asignación para depreciación y sin un límite prefijado.

A menos que solicite el costo de reemplazo, su póliza será para valor en efectivo solamente. Deberá considerar la compra de un seguro con costo de reemplazo garantizado si está disponible en su estado, o un seguro básico con costo de reemplazo. Aun cuando estas pólizas son más costosas que el seguro simple con valor en efectivo, le protegerán contra la depreciación, inflación e incrementos en los costos de construcción. Si tiene un equipo de computación, pieles, joyas, etc., extremadamente valiosos en su casa, pregunte sobre obtener una cobertura adicional para estos artículos. Dependiendo del lugar en el que se encuentre la casa, solicite seguro contra inundación o terremotos. También pregunte sobre:

- Descuentos por asegurar su casa y automóvil con la misma compañía.
- Descuentos por dispositivos de seguridad (alarmas antirrobo y de humo, y sistema de rociadores o extintores de incendio).
- Descuentos por pagar deducibles más altos.

Investigue, compare precios y coberturas, y después elija con cuidado para pagar la menor cantidad por la mayor cobertura.

Si el título de propiedad está limpio y no tiene defectos, no tendrá más preguntas para la compañía de títulos. Si hay algún problema con el título, será necesario que sepa qué deberá hacerse para limpiar el título y cuánto tomará el proceso. Si se requerirá de bastante tiempo y dinero para limpiar el título, es posible que desee cancelar la oferta y buscar otra casa.

Resumen

Diferentes profesionales de negocios son responsables de diferentes aspectos de la venta de una casa.

- No todas las personas en el proceso representarán sus intereses financieros.
- Esté preparado para suministrar información personal detallada a la entidad crediticia.
- Esté preparado para contestar preguntas detalladas de la entidad crediticia, el vendedor de la casa, el inspector de vivienda y muchos más.

En el mundo de los préstamos hipotecarios existen muchos tipos diferentes de préstamos y plazos. ¿Cómo puede decidir qué préstamo se ajusta mejor a sus circunstancias financieras? Saber qué información se incluye en su solicitud de préstamo y qué ocurre cuando la envía le ayudarán a convertirse en un participante más informado en el proceso de otorgamiento de préstamos.

Usted ha determinado qué necesita y desea en una casa y tiene una cifra “aproximada” de cuánto puede gastar. Ahora es el momento de preguntarle a un funcionario de préstamos cuánto vale usted exactamente en lo que a préstamos hipotecarios se refiere. Echémosle un vistazo a los trucos que esconde un funcionario de préstamos.

¿Qué tipo de hipotecas están disponibles?

El proceso para obtener una hipoteca puede ser complejo y estar lleno de dificultades para los consumidores desinformados. La entidad crediticia y el tipo de préstamo que elija afectarán los costos iniciales así como los pagos mensuales. Antes de elegir una casa, tómese tiempo para explorar los diferentes tipos de financiamiento para que pueda elegir el que mejor se ajuste a sus necesidades. Puede comenzar analizando las diferencias entre una hipoteca con tasa de interés fija y una con tasa de interés ajustable.

Una hipoteca con tasa de interés fija tendrá los mismos pagos de capital e intereses durante todo el plazo del préstamo. La mayoría de hipotecas con tasa fija se pueden pagar en 30 años o menos. En una hipoteca con tasa de interés ajustable los pagos de capital e intereses cambiarán ocasionalmente durante el plazo del préstamo. Dependiendo del tipo de ARM, la tasa de interés podría incrementarse gradualmente cada dos años hasta que llegue al límite preestablecido. O la tasa de interés podría permanecer en un nivel durante un corto plazo y después tener un pago grande final conocido como “pago global” al término. Cuando solicita un ARM le informarán cómo, cuándo y por qué podrían cambiar las tasas de interés.

“El dinero habla pero el crédito tiene eco.”

— *Bob Thaves*

Un préstamo asumible es un préstamo hipotecario existente que un comprador acepte o asume de un vendedor. Los préstamos asumibles podrían tener tasas de interés fijas o ajustables y son más comunes cuando las altas tasas de interés dificultan la venta de las casas. También podría encontrar un préstamo asumible cuando el vendedor está teniendo dificultades para hacer los pagos hipotecarios y necesita liberarse de la deuda de la hipoteca. Si está pensando en asumir un préstamo, primero haga su tarea. Lea el contrato de la hipoteca para estar seguro de que comprende y puede aceptar sus términos existentes. Comuníquese con la entidad crediticia o entidad de préstamos para averiguar el saldo actual del préstamo y asegurarse de que los pagos están al corriente. Averigüe también si la entidad crediticia permitirá una asunción. La entidad crediticia podría exigir el pago del préstamo, lo que significa que puede exigir el pago inmediato del saldo total si trata de asumirlo sin autorización.

Hay ventajas y desventajas en las hipotecas con tasa de interés fija y los ARM. Examine la tabla de la siguiente página para comparar las dos.

Tabla 8-1: Pros y contras de las hipotecas con tasa de interés fija y ajustable

Tasa	Ventajas	Desventajas
Fija	<ul style="list-style-type: none"> • El pago mensual del capital e intereses permanecerá igual, aunque el costo de los impuestos y el seguro podrían incrementar. 	<ul style="list-style-type: none"> • Los préstamos con tasa fija no toman en cuenta ningún anticipado aumento en su poder de producir ingresos.
ARM (ajustable)	<ul style="list-style-type: none"> • La cantidad mensual del capital e intereses será más baja al inicio del préstamo; sin embargo, el costo de los impuestos y el seguro podría incrementarse. • La tasa de interés disminuye algunas veces. Si el índice de su ARM se basa en que irá a la baja, también lo hará la cantidad de los pagos mensuales de la hipoteca. 	<ul style="list-style-type: none"> • Prepárese para aumentos en su presupuesto después de dos, tres o cinco años si la tasa de interés aumenta. • Tenga cuidado y trate de evitar préstamos que ofrezcan una tasa “de introducción” extremadamente baja. Cuando la tasa de descuento cambie, podría estar atrapado con una tasa mucho más alta – y pagos mensuales que no puede pagar.

Otra área a explorar es la disponibilidad de préstamos garantizados por el gobierno vs. préstamos convencionales, o préstamos garantizados por instituciones privadas. Las agencias gubernamentales federales o estatales ofrecen muchas formas de préstamos garantizados por el gobierno. Estos préstamos ayudan a grupos específicos de personas a convertirse en compradores de casa al proporcionar seguro para proteger del incumplimiento a las entidades crediticias. Por ejemplo, FHA ofrece préstamos para satisfacer las necesidades de los compradores de ingresos bajos y moderados. Los préstamos VA ayudan a los miembros en servicio activo y antiguos miembros de las fuerzas armadas del país, y los préstamos RHS están orientados para servir a las poblaciones rurales. En general, estos programas de préstamos federales exigen un bajo o ningún pago inicial a los compradores. Los programas ofrecen servicios de orientación y asesoramiento para guiar a los compradores a lo largo de todo el proceso de compra de casas. También ofrecen servicios de asesoramiento e intervención para asistir a los participantes del programa que tienen dificultades para pagar sus préstamos hipotecarios.

Los préstamos convencionales están disponibles de entidades crediticias tradicionales como bancos, instituciones de préstamos y ahorros, o uniones de crédito. Estos préstamos están a disposición de cualquier prestatario que satisfice los requisitos de la institución que otorga los préstamos. A diferencia del gobierno, las entidades crediticias convencionales no limitan la cantidad de los préstamos individuales. Sin embargo, se protegen del incumplimiento al solicitarle a los prestatarios un pago inicial de mayor cantidad.

¿Qué tipo de préstamo es mejor para mí?

Antes de responder a esta pregunta, es necesario que analice su situación financiera personal, sus objetivos a largo plazo y las necesidades de su vivienda. ¿En dónde planea vivir en los próximos años? ¿Qué tan

seguro es su empleo? ¿De dónde provendrá el dinero para el pago inicial y los costos de cierre? Existen alternativas cuando se elige entre un préstamo garantizado por el gobierno y un préstamo convencional. Los préstamos garantizados por el gobierno con un bajo o ningún pago inicial podrían ser menos costosos al inicio. Esto le permite a los compradores con ingresos estables y pocos o ningunos ahorros u otros bienes, convertirse en propietarios de vivienda. Muchos de estos compradores se han quedado fuera del mercado convencional debido a que no pueden dar un gran pago inicial u obtener seguro hipotecario privado. Sin embargo, el costo de estos préstamos podría ser más alto con el tiempo, debido a las primas de seguro e intereses pagados sobre préstamos más grandes.

Por otro lado, un préstamo convencional que requiere el 20 por ciento de un pago inicial y el pago por adelantado de todos los costos de cierre podría costar menos con el tiempo. Se pagarán menos intereses sobre préstamos más pequeños y podría no ser necesario un seguro de hipoteca.. Además, los préstamos garantizados por el gobierno no permiten que los compradores más ricos obtengan préstamos hipotecarios “gigantes”. Las tablas 8-2 y 8-3 ofrecen algunas guías básicas para ayudarle a hacer su elección.

Tabla 8-2: Tasa fija o ajustable, ¿cuál es mejor?

Una hipoteca con tasa de interés fija podría ser mejor si...	Una hipoteca con tasa de interés ajustable podría ser mejor si...
<ul style="list-style-type: none"> • Planea vivir en su casa durante muchos años. • Cree que sus ingresos permanecerán estables por muchos años. 	<ul style="list-style-type: none"> • Planea vivir en su casa sólo unos cuantos años. • Tiene una buena razón para creer que sus ingresos aumentarán continuamente con los años. • Tiene la intención de refinanciar a una tasa fija menor una vez que alcance el tope de interés ARM.

Tabla 8-3: Garantizado por el gobierno o convencional, ¿cuál es mejor?

Un préstamo garantizado por el gobierno podría ser mejor si...	Un préstamo convencional podría ser mejor si...
<ul style="list-style-type: none"> • Califica para un préstamo garantizado por el gobierno (por ejemplo, condición de veterano, bajos ingresos, etc.) • Tiene un ingreso estable, pero no mucho dinero para un pago inicial. • No hay préstamos convencionales asequibles disponibles en su área. 	<ul style="list-style-type: none"> • Puede dar un pago inicial (o pronto) grande. • La casa que quiere comprar cuesta varios cientos de miles de dólares. • No quiere pagar por un seguro privado de hipoteca. • No quiere financiar la comisión o costos de cierre.

Una vez que se haya comprometido a comprar una casa, su decisión de elegir una hipoteca con tasa de interés fija o ARM, así como la elección de un préstamo garantizado por el gobierno o un préstamo convencional, deberán basarse en sus necesidades personales y situación financiera.

¿Qué información incluye una solicitud de préstamo?

Recuerde, deberá satisfacer ciertas normas financieras para calificar para una hipoteca. Muchas entidades crediticias querrán ver que el pago mensual de la hipoteca incluyendo los impuestos, seguro y las demás comisiones, no excederá el 28 por ciento de su ingreso bruto mensual o antes de impuestos. Por lo general, las entidades crediticias querrán que el pago mensual de la hipoteca y otras deudas sea menor al 36 por ciento de su ingreso bruto mensual. Podría encontrar una entidad crediticia que le permita exceder esta directriz si tiene un excelente historial crediticio o puede dar un mayor pago inicial. Su capacidad de calificar para un préstamo dependerá de las “Cuatro C’s” (por sus siglas en Inglés) del crédito:

- Capacidad (capacity) de pagar el préstamo.
- Historial crediticio (credit history) de cuánto dinero debe y qué tan a menudo pide prestado, y si paga sus cuentas a tiempo y está viviendo dentro de sus posibilidades.
- Capital (capital), o la cantidad de efectivo que tiene para el pago inicial, costos de la transacción y reservas de efectivo.
- Garantía colateral (collateral) para proteger la inversión de la entidad crediticia.

El lenguaje de las hipotecas podría parecer extraño al principio, pero usted puede aprender a hablar y comprender los términos básicos que usará el funcionario de préstamos. Antes de reunirse con un funcionario de préstamos, consulte el glosario para ver la definición de estos términos:

- Hipoteca con tasa de interés ajustable (ARM por sus siglas en Inglés)
- Amortización
- Tasación (o avalúo)
- Tope
- Reserva de efectivo
- Cierre
- Informe de cierre (Cierre de la transacción)
- Capital en la propiedad
- Préstamos asegurados por la Administración Federal de Vivienda (FHA por sus siglas en Inglés)
- Piso
- Hipoteca con pagos graduados
- Cálculo (o estimado) de buena fe
- Interés
- Valor de mercado
- Hipoteca
- PITI (Por sus siglas en Inglés)(Las siglas representan: principal, interés, impuestos y seguro)
- Puntos

- Capital
- Seguro hipotecario privado (PMI por sus siglas en Inglés)
- Cierre de la transacción
- Título de propiedad
- Préstamo de la Administración de Veteranos (VA por sus siglas en Inglés)

Usted podrá completar una solicitud de préstamo rápidamente cuando tenga consigo los siguientes documentos:

- Los formularios W-2 de los últimos dos años, o las últimas dos declaraciones de impuestos si trabaja por su cuenta.
- Los recibos de ingresos o de pago de los últimos dos meses.
- Los estados de cuentas bancarias de los últimos tres meses de cuentas de ahorros, corrientes, fondos mutuos y cualquier otro tipo de cuenta que tenga.

Los compradores que trabajan por su cuenta necesitarán proporcionar documentación adicional incluyendo copias de las declaraciones de impuestos de sociedades, los formularios W-2 y 1099 de los últimos dos años. La entidad crediticia podría solicitarle estados de cuenta para verificar cuentas de jubilación o fondos recibidos de una renta vitalicia o pensión alimenticia. Sin este tipo de documentación, podría ser necesario que el empleado que trabaja por su cuenta dé un pago inicial más grande.

“Un banco es un sitio que te prestará dinero si puedes probar que no lo necesitas.”

— *Bob Hope*

Le pedirán que firme un formulario de autorización que le permita al funcionario de préstamos obtener su informe crediticio. Si ya identificó la casa que desea comprar, firmará otro formulario para autorizar un avalúo de la propiedad. Si es divorciado, podría ser necesario que presente la sentencia de divorcio para comprobar que es soltero legalmente. Si no es un ciudadano estadounidense, es posible que necesite presentar un comprobante de residencia como una tarjeta de residencia o visa.

La Ley de Igualdad de Oportunidades de Crédito (Equal Credit Opportunity Law) garantiza que no será objeto de discriminación con base en la raza, color, religión, origen nacional, sexo, estado civil, edad o dependencia de asistencia pública de ninguna parte de sus ingresos.

Como parte de las medidas de cumplimiento de la ley, la entidad crediticia solicitará y reportará información sobre su raza, sexo, estado civil y edad cuando envíe la solicitud de crédito.

¿Qué hace el funcionario de préstamos con mi solicitud?

El funcionario de préstamos usará los documentos que le proporcione para verificar el historial de su empleo e ingresos, así como el valor de mercado de la casa que desea comprar. El funcionario de préstamos examinará sus activos o bienes tales como efectivo o acciones para asegurarse de que tiene

dinero para el pago inicial y costos de cierre. No deberá depositar o retirar grandes sumas de dinero mientras su solicitud se encuentra en proceso de revisión, sin informar al funcionario de préstamos y sin proporcionar comprobante del origen o destino del dinero. También deberá evitar cualquier compra grande a crédito que afectaría negativamente su proporción de deudas a ingresos.

Es posible que le soliciten proporcionar documentos adicionales. Responda tan pronto como sea posible para evitar demoras o la denegación. El funcionario de préstamos también usará la solicitud como base para preparar una lista de costos y comisiones que pagará sobre y por encima del precio de venta de la casa.

Cuando solicite un préstamo hipotecario, RESPA, la Ley de Procedimientos en el Cierre de Transacciones de Bienes Raíces, requerirá que la entidad crediticia proporcione los siguientes documentos:

- Un folleto informativo que describa diversos servicios de cierre en bienes raíces.
- Un cálculo de buena fe de los costos de cierre que el comprador podría pagar.
- Una Declaración de divulgación de servicios hipotecarios que informe si la entidad crediticia pagará el préstamo o lo transferirá a otra entidad de préstamos.

El cálculo de buena fe le dará una lista detallada y explicación de los costos de cierre — montos que pagará sobre y por encima del precio de venta de su nueva casa. El número y la cantidad en dólares de estos costos podrían variar de acuerdo con el tamaño y tipo de préstamo que tenga. La entidad crediticia le dirá qué costos son exactos y cuáles son estimados. Éstos podrían incluir los siguientes:

- **Cuotas sobre préstamos** — Cuotas por originación, tasación, informe crediticio, honorarios de abogados, y cuotas por puntos de descuento.
- **Cargos del título de propiedad** — Aseguración, preparación de documentos, depósitos en custodia y cargos de registro.
- **Cuentas en custodia** — Primas de seguro hipotecario pagadas por adelantado, impuestos e intereses.

Puede pagar estos costos al cierre con fondos provenientes de sus ahorros personales, donaciones, contribuciones del vendedor de la casa o subsidios del gobierno. Algunos de estos costos se deducirán de sus ingresos cuando prepare su declaración de impuestos.

RESPA le da a la entidad crediticia hasta tres días hábiles después de que usted haya presentado su solicitud para enviarle estos documentos por correo. Sin embargo, si su préstamo es denegado en los siguientes tres días, la entidad crediticia no está obligada a proporcionarle esta información.

RESPA le da derecho a obtener ciertos hechos sobre los costos de cierre con anticipación. También le protege de comisiones de referencia injustas como sobornos, los cuales plagaron las transacciones de compras de casas en el pasado. El Departamento de Vivienda y Desarrollo Urbano de los Estados Unidos (HUD) hace cumplir las disposiciones de RESPA para préstamos de propiedades residenciales para una a cuatro familias. Esto incluye préstamos para compra y refinanciamiento, asunciones, mejoras en la casa y líneas de crédito sobre el capital en la propiedad.

Es posible que también reciba un aviso de Divulgación de acuerdos comerciales con filiales de las personas que manejan el cierre. La ley federal exige que obtenga este aviso siempre que el agente de cierre le refiera a cualquier proveedor de servicios tales como una entidad crediticia o abogado con quien el agente tenga cualquier clase de relación comercial. Este aviso debe describir la relación comercial y proporcionar un cálculo de los cargos de servicio del segundo proveedor.

El funcionario de préstamos también le explicará el valor de los puntos. Básicamente, entre más dinero pague en el cierre, menos dinero pagará en los pagos mensuales. Un punto es un porcentaje de la cantidad del préstamo que al pagarse en el cierre puede usarse para disminuir la tasa de interés y reducir los pagos mensuales.

¿Debe pagar puntos de descuento?

Al igual que muchas otras cuestiones relacionadas con la compra de una casa, la respuesta depende de sus planes y situación financiera. En general, pagar puntos de descuento es una buena idea en las siguientes circunstancias:

- Tiene el dinero disponible en el momento del cierre.
- Puede reunir pronto en ahorros mensuales la cantidad extra que paga.

Por ejemplo, en un préstamo de \$100,000 con un APR del 10 por ciento y sin puntos de descuento, usted pagaría unos \$880 mensuales en capital e intereses. No obstante, si puede pagar unos \$1,000 más para un punto de descuento en el momento del cierre, lo cual reduce su APR en .05 por ciento, pagaría unos \$840 mensuales en capital e intereses. En dos años aproximadamente, los ahorros mensuales le permitirían recuperar la cantidad extra que pagó en el cierre.

Antes de decir sí o no al pago de puntos de descuento, averigüe si cuenta con el dinero extra necesario para pagarlos. Después, pregunte cuánto reduciría cada punto los pagos mensuales. Por último, averigüe cuánto tiempo le tomaría recuperar el costo de pagar los puntos. No olvide que la entidad crediticia no tiene la obligación de ofrecerle puntos de descuento. Además, si la entidad crediticia le ofrece puntos, la oferta podría estructurarse en una forma que le tome más tiempo recuperar el dinero extra que paga en el cierre. Si los números están a su favor, considere la opción de pagar puntos.

El funcionario de préstamos también le explicará cómo liquidar los gastos que se pagan adelantado. Los costos que se cobran en el momento del cierre incluyen los siguientes:

- ***Intereses prorrateados.***
- ***Seguro del propietario.***
- ***Impuestos a la propiedad prorrateados.***
- ***Seguro hipotecario.***

Si su LTV es mayor al 80 por ciento, también pagará una parte de estos gastos como parte del pago mensual de la hipoteca. Estos pagos parciales se depositarán en una cuenta en custodia que la entidad crediticia usará para hacer pagos periódicos para estos gastos. Si le prestan menos del 80 por ciento del valor de la casa, es muy probable que pueda pagar los impuestos a la propiedad y el seguro del propietario por su cuenta.

¿Por qué rechazaron mi solicitud y qué puedo hacer ahora?

El hecho de que rechacen su solicitud de crédito podría ser decepcionante, pero no es el fin del mundo. Antes de pensar en renunciar a su objetivo de comprar una casa, hable con el funcionario de préstamos para averiguar por qué rechazaron su solicitud. La mayoría de las solicitudes se rechazan por las siguientes razones:

- **Una mala clasificación crediticia (bajo puntaje)** — Puede cuestionar cualquier error y posiblemente explicar otra información negativa de su informe crediticio.
- **Demasiadas deudas** — Es posible que tenga que pagar algunas de sus deudas o buscar casas menos costosas antes de que el préstamo pueda ser aprobado.
- **Ingresos insuficientes** — Si su renta actual es casi lo mismo que el pago hipotecario propuesto, pídale al funcionario de préstamos que reconsidere la decisión. Además, las diferentes entidades crediticias utilizan diferentes fórmulas para calcular cuánto dinero piensan que puede pagar. Otra entidad crediticia podría ser más flexible.
- **Pago inicial (o pronto) insuficiente** — Podría ser elegible para un préstamo garantizado por el gobierno con un bajo o ningún pago inicial. O tal vez podría usar donaciones en efectivo de familiares para pagar todo o parte de los costos de cierre.
- **Tasación con un precio bajo** — Si su oferta de compra por escrito incluye una contingencia que cubre una tasación baja, podría negociar un precio de venta más bajo que la entidad crediticia financiaría.

Si su solicitud de préstamo es denegada, el funcionario de préstamos debe explicarle la denegación por escrito. Los problemas podrían ser reales, o podría ser necesario simplemente que suministrara información adicional. Dependiendo de la razón del rechazo, es posible que pueda suministrar información o explicaciones para convencer al funcionario de préstamos de que reconsidere la denegación del préstamo. Si esto falla, su opción es buscar otra entidad crediticia que acepte su solicitud. O puede utilizar la explicación del funcionario de préstamos como guía para tomar las medidas necesarias que mejorarán su situación financiera para que PUEDA obtener la aprobación del préstamo.

¿En verdad puedo obtener un préstamo hipotecario en línea?

Aunque muchos pasos en la experiencia de comprar en la casa siguen siendo “cara a cara”, existen muchos pasos en el proceso que puede hacer desde su casa u oficina. Obtener un préstamo hipotecario es ciertamente uno de ellos. Sin embargo, antes de llenar una solicitud en línea, sería prudente que revisara primero varios recursos en línea.

Comience al considerar los recursos de información en línea que pueden ayudarle a trabajar a través del laberinto del financiamiento de una nueva casa. Muchas organizaciones públicas y sin fines de lucro le están esperando.

- **El Departamento de Vivienda y Asuntos Urbanos de los Estados Unidos** ofrece un paquete para el comprador de vivienda que contiene información valiosa acerca de la búsqueda, financiamiento y mantenimiento de una casa. Vaya a www.hud.gov/buyhome.html.

- **FannieMae** ofrece instrucción y asesoramiento para ayudar a los consumidores a prepararse para ser propietarios de una vivienda. Llame a la línea directa de FannieMae HomePath al 1-800-7FANNIE (1-800-732-6643) para mayores detalles.
- **InCharge® Debt Solutions** orienta a los posibles compradores, los instruye y los prepara para el proceso de compra. Visite la página web de InCharge® Debt Solutions: www.incharge.org o llame al 866-345-0245 para solicitar asistencia.

Una vez que se haya familiarizado con el proceso y terminología, estará mejor preparado para considerar los sitios Web de instituciones crediticias privadas. Las instituciones crediticias en línea le dirán si participan en programas de préstamos garantizados por el gobierno. Usted puede obtener normalmente cotizaciones de tasas de interés y precalificaciones de préstamos muy rápido. No obstante, aun tendrá que suministrar la misma información financiera detallada a una entidad crediticia en línea que la que exigiría una entidad crediticia personalmente. Y tendrá que ser igualmente precavido para calificar los ofrecimientos de préstamos en línea, como lo haría en caso de solicitar un préstamo frente a frente.

Hay algunos puntos importantes sobre la seguridad financiera que deberá recordar antes de solicitar un préstamo:

- **Limite el número de solicitudes que hace.** Es fácil llenar solicitudes y enviarlas con el clic de un ratón. Pero esté consciente de que muchas solicitudes en un período corto de tiempo podrían dañar su clasificación crediticia. Por desgracia, rara vez obtendrá una cotización de tasa de interés hasta que envía la solicitud, pero en lugar de ver disminuir las tasas de interés podría verlas incrementarse después de haber enviado solicitudes de préstamos a varias entidades crediticias.
- **Tenga cuidado con los ofrecimientos de “bienes baratos con el propósito de vender otros más caros” (“bait and switch”).** Como ocurre algunas veces en los ofrecimientos frente a frente, podrían ofrecerle una excelente tasa de interés reducida por Internet, sólo para verla desaparecer justo antes del cierre. Aunque podría calificar para obtener mejores condiciones en otro sitio, la ciber-entidad crediticia está apostando a que no tendrá tiempo de buscar, solicitar y obtener aprobación antes de la fecha de cierre. Asegúrese de que la tasa de interés en línea esté garantizada, como lo haría en caso de tratar con una entidad crediticia frente a frente.
- **Cerciórese de saber a dónde va su información crediticia.** Los fraudes por Internet son más creativos cada día y no es difícil para los artistas de la estafa crear sitios Web con apariencia profesional y atractiva. No se deje engañar por ofrecimientos de tasas de interés increíblemente bajas de entidades crediticias desconocidas. El robo de identidad ocurre realmente y los préstamos en línea a menudo lo facilitan. Si envía una solicitud de préstamo pero no recibe una respuesta, ¿qué puede hacer? Antes de transmitir su número de seguro social, números de cuentas bancarias y de crédito, así como otra información financiera personal en línea, asegúrese de que la “entidad crediticia” es real.

¿Qué son los préstamos depredadores?

Cualquier entidad que le ofrece un préstamo con términos muy alejados de aquellos para los que califica está participando en prácticas de préstamos depredadores. Aunque los préstamos depredadores ocurren

con mayor frecuencia en el caso de propietarios que buscan una segunda hipoteca o préstamos de consolidación de deuda, también ocurre con los solicitantes de hipotecas de primera vez. Los blancos más fáciles son los prestatarios con clasificaciones crediticias menos que perfectas, o prestatarios con una experiencia muy limitada en el uso del crédito. A menudo éstos son ancianos, mujeres jefes de familia, miembros de grupos raciales o étnicos minoritarios o residentes de ciertos vecindarios. De hecho, el Departamento de Vivienda y Desarrollo Urbano de los Estados Unidos ha identificado “puntos conflictivos” específicos en diversas ciudades donde los préstamos depredadores se han convertido en casi una epidemia.

¿Cómo puede protegerse de los préstamos depredadores? En primer lugar, esté consciente de que existen. Tome tiempo para leer la sección de bienes raíces del periódico de su localidad para ver qué tasas de interés están cobrando las entidades crediticias locales.

Cuando esté considerando un préstamo, pregunte si los términos que le están ofreciendo son los mejores términos para los cuales usted califica. Y sobre todo, aprenda a reconocer las prácticas de préstamos depredadores.

- Evite entidades crediticias que llaman y le ofrecen enviar a un “funcionario de préstamos” a su casa.
- Examine las cuotas y cargos. ¡Un cargo por originación del préstamo mayor al 1 por ciento del préstamo es un foco rojo!
- Pregunte a la Oficina de Mejores Negocios de su localidad si se han presentado quejas en contra de la entidad crediticia.
- No acepte seguros de crédito pre-pagados costosos ni un seguro por discapacidad que tendrá que financiar.
- Evite penalidades por pago anticipado a largo plazo. Si puede refinanciar con mejores términos, esas penalidades pueden costarle hasta el 5 por ciento de la cantidad original del préstamo si refinanciara.
- Exija que le informen a cuánto ascenderán los pagos mensuales. Si no puede hacer los pagos, no acepte el préstamo.
- Recuerde que tiene tres días después de firmar el contrato de préstamo para cambiar de opinión.

Las víctimas de los préstamos depredadores se encuentran atrapadas en préstamos hipotecarios con altas comisiones y tasas de interés variables excesivas, costosos seguros de crédito pre-pagado, pagos globales enormes y severas penalidades por pago anticipado.

Cuando un prestatario no hace los pagos a tiempo, la entidad crediticia depredadora dará “vuelta” al préstamo. Esto significa que la entidad crediticia refinanciará el préstamo con cuotas adicionales elevadas o ejecutará la hipoteca y confiscará la casa del prestatario. Al final, el prestatario tiene una clasificación crediticia dañada, pierde el capital en la propiedad o pierde la casa.

Tabla 8-4: Señales de advertencia de préstamos predatorios

LA PROMESA	LA REALIDAD	EL RESULTADO
“¿Mal crédito? Use el capital en la propiedad para obtener el efectivo que necesita.”	<ul style="list-style-type: none"> Incluso con un historial crediticio imperfecto, puede encontrar normalmente un préstamo con mejores condiciones en otro sitio si busca. 	<ul style="list-style-type: none"> Su clasificación crediticia se daña aún más que cuando se retrasa en los pagos.
Bajos pagos, bajas cuotas y bajas tasas de interés.	<ul style="list-style-type: none"> Las tasas de interés y cuotas por procesamiento del préstamo son 3-4 veces mayores que los cobros de entidades crediticias honestas. 	<ul style="list-style-type: none"> Estas tasas y cuotas más altas dan lugar a pagos mensuales mayores a los esperados.
Seguro de bajo costo para su protección en caso de que no pueda pagar.	<ul style="list-style-type: none"> El costo total de los años de seguro de crédito y discapacidad se suma al capital del préstamo. 	<ul style="list-style-type: none"> Paga cargos financieros e intereses sobre las pólizas de seguro, así como sobre el préstamo.

Si aun no está seguro de que necesita el préstamo, o que es un buen trato — o incluso que puede pagarlo — llame a InCharge® Debt Solutions al 866-345-0245 y hable con un asesor hipotecario antes de firmar posiblemente su camino a la ejecución hipotecaria y un decaimiento de su crédito.

Resumen

Considere los programas patrocinados por el gobierno para compradores de casa por primera vez, compradores de ingresos más bajos y veteranos del ejército, así como los programas de hipotecas convencionales.

- Estudie y compare las tasas de interés.
- Tome tiempo para comprender de qué forma afectarán los costos del crédito, seguro y otras cuotas el monto de los pagos.
- No tenga miedo de preguntar cualquier cosa que no comprenda.
- Prepárese para negociar — con los agentes de bienes raíces, las entidades crediticias y los vendedores.
- Esté consciente de las prácticas de préstamos depredadores y tenga cuidado de evitarlas.

Ha esperado y trabajado tan arduamente y el gran día por fin ha llegado. Firmará pilas de documentos, entregará montones de dinero y finalmente tendrá las llaves de su nueva casa. El cierre completará la venta y le hará dueño de su casa. Analicemos lo que realmente sucede cuando se presenta para el cierre.

La información de este capítulo le ayudará a identificar los principales pasos y personas de negocios implicados en un cierre o cierre de la transacción. También estudiará diversas formas de ser propietario de una vivienda y cómo afectarán la venta o sucesión de su casa.

¿Quiénes participarán en el cierre?

Muchas personas podrían participar en la venta de una casa, pero el número de personas que asistirán al cierre variará de acuerdo con la ley estatal y costumbres locales. Usted verá probablemente al vendedor, al agente de bienes raíces del vendedor y de usted, a la persona que maneja el cierre como un abogado, un agente de custodia o un funcionario de cierre.

Podría estar presente el abogado en bienes raíces del vendedor. Si está comprando la propiedad con un socio como un cónyuge, otro familiar o un amigo, entonces deberán estar presentes o representados por un agente autorizado todas las personas cuyos nombres aparecen en los documentos del préstamo hipotecario. Si está comprando una casa en un desarrollo nuevo, como un complejo nuevo de apartamentos en condominio, podría ser parte de una ceremonia de cierre en grupo en la que el constructor pacta con varios propietarios a la vez. O el cierre podría ser en privado con usted y el agente de cierre solamente.

También podría decidir que un abogado en bienes raíces le asista en el momento del cierre. Si está preguntándose por qué necesitaría a su propio abogado, considere que podría haber preguntas legales que su agente de bienes raíces simplemente no pueda contestar. Si la compra es una FSBO, querrá estar seguro de que se han satisfecho todos los requisitos legales. Si está comprando una casa en un desarrollo habitacional nuevo, podría tratar solamente con los agentes de la constructora durante todo el proceso de compra. Además, su agente de bienes raíces no recibirá ninguna comisión hasta que se complete el cierre, de manera que los intereses de su agente de bienes raíces podrían no estar totalmente de acuerdo con los de usted el día del cierre. Los honorarios de abogado que paga en el cierre bien podrían compensar el hecho de evitar problemas más costosos en el futuro. El cierre podría ser tan poco complicado que no necesitará de un abogado, pero deberá sopesar el valor de tener uno.

La siguiente tabla proporciona un breve análisis de quiénes estarán implicados y qué hará cada persona en el cierre.

“Una definición honesta y correcta de los negocios es la utilidad mutua”.

— *William Feather*

Tabla 9-1: ¿Quiénes participarán en el cierre?

LAS PERSONAS	LO QUE HACEN	LO QUE OBTIENEN
Comprador	<ul style="list-style-type: none"> • Entrega el pago inicial. • Paga las cuotas de la transacción. 	<ul style="list-style-type: none"> • La escritura de la propiedad. • Un préstamo hipotecario nuevo o asumido. • Las llaves de la casa.
Vendedor	<ul style="list-style-type: none"> • Renuncia a la titularidad de la propiedad. • Paga las cuotas de la transacción. 	<ul style="list-style-type: none"> • La hipoteca existente se liquida o asume. • Ganancias por la venta.
Entidad crediticia/ prestamista	<ul style="list-style-type: none"> • Instruye al agente de cierre sobre los requisitos del cierre. • Otorga los fondos del préstamo hipotecario. 	<ul style="list-style-type: none"> • Cuotas por procesamiento del préstamo. • Pago de intereses del préstamo. • Garantía colateral (la casa)
Agente(s) de bienes raíces.	<ul style="list-style-type: none"> • Explica los documentos de cierre al comprador o vendedor. 	<ul style="list-style-type: none"> • Comisiones (un porcentaje del precio de venta)
Abogado en bienes raíces.	<ul style="list-style-type: none"> • Asesora o representa al comprador o vendedor. • Sirve como el agente de cierre. 	<ul style="list-style-type: none"> • Honorarios/cargos legales
Abogado en títulos de propiedad/ Compañía de títulos de propiedad	<ul style="list-style-type: none"> • Proporciona evidencia y seguros de que el título de propiedad está limpio y es transferible. • Sirve como el agente de cierre. 	<ul style="list-style-type: none"> • Honorarios/cargos legales
Agente de custodia.	<ul style="list-style-type: none"> • Acepta los fondos del comprador y el vendedor y los separa para pagar los impuestos, valoraciones y otras cuotas. • Sirve como el agente de cierre. 	<ul style="list-style-type: none"> • Cuotas/cargos
Agente de cierre	<ul style="list-style-type: none"> • Se asegura que se preparen, firmen y registren todos los documentos necesarios. • Cobra y paga las cuotas, pagos y comisiones. 	<ul style="list-style-type: none"> • Cuotas/cargos

¿Qué sucederá?

El cierre, o cierre de la transacción, es un proceso legal que completa la transferencia de la titularidad de la propiedad del vendedor al comprador. Asegura el interés de la entidad crediticia hipotecaria en la propiedad como garantía del préstamo, y garantiza que el cambio de titularidad se inscriba debidamente en los registros públicos.

Una vez que comience el proceso de cierre de compra de la casa, asegúrese de tomarse tiempo para leer cada documento y preguntar cualquier cosa que no comprenda. Necesitará estar seguro de los siguientes puntos importantes:

- La tasa de interés y otros términos del préstamo que le fueron prometidos cuando se aprobó su solicitud de préstamo.
- Los nombres y direcciones en todos los documentos son correctos.
- No se han sumado cuotas inexplicables a los costos de cierre.
- El precio de venta, el dinero depositado de buena fe y todo el pago inicial estén correctos en todos los documentos.
- Las cuotas ya liquidadas como el informe crediticio y el avalúo se incluyen como “pagado fuera de cierre” en los documentos de cierre para que no pague por duplicado los mismos servicios.
- Los números cuadran correctamente.

Es más que probable que los documentos que le entregarán estarán correctos, pero, en caso de que no lo estén, depende de usted señalar errores, por lo tanto siga adelante y solicite copias de todos los documentos uno o dos días antes de que tenga lugar el cierre. Podría decidir que un abogado en bienes raíces le asista. Recibirá copias de todos los documentos para su archivo personal. Guarde estos documentos juntos en un lugar seguro para futura consulta. Será necesario que conozca las cantidades de los impuestos e intereses hipotecarios que ha pagado cuando presente su declaración anual.

El proceso básico—Usted pagará el pago inicial, aceptará la responsabilidad por el préstamo hipotecario y recibirá el título de la propiedad. Usted y el vendedor pagarán todos los derechos y cargos asociados con la transacción, y el agente/corredor de bienes raíces recibirá sus comisiones u honorarios. El vendedor también recibirá cualquier ganancia de la venta. Se liquidará el préstamo hipotecario del vendedor, a menos que esté tomando un préstamo asumible. Una nueva escritura que le nombra como dueño de la propiedad se registrará ante las agencias de gobierno locales y estatales pertinentes. Por último, recibirá las llaves de su nueva casa.

“Un conocimiento de los detalles a menudo descubre un error antes de que se convierta en una catástrofe”.

— *Aimee Buchanon*

El pago al agente de cierre deberá efectuarse con un cheque bancario; no son aceptables los cheques personales. Si su banco hizo el cheque certificado a nombre de usted O del agente de cierre, cualquiera de

los dos puede firmarlo y depositarlo. De esa forma, si algo sale mal y no se completa la transacción, podrá depositar el cheque en su cuenta. Por favor no solicite el cheque a nombre de usted Y del agente porque ambos tendrían que firmarlo antes de depositarlo.

Establecer una fecha—El cierre normalmente tiene lugar 30 a 60 días después de que el vendedor acepta su oferta. Su agente de bienes raíces puede ayudarle a negociar una fecha de cierre conveniente que le dé tiempo al vendedor para hacer la limpieza, mantenimiento o reparaciones que usted incluyó como parte de su oferta. Si la casa es nueva, esto le dará tiempo para hacer una inspección final e identificar problemas que la constructora deberá corregir antes de que tome posesión. Tendrá tiempo para ordenar una póliza de seguro del propietario y enviar la póliza a la oficina del agente de cierre antes de la operación de cierre.

Tenga cuidado de verificar con la entidad crediticia antes de aceptar una fecha de cierre. Si la aprobación del préstamo hipotecario tiene una tasa de interés baja garantizada por un período de tiempo específico y las tasas de interés están aumentando, usted querrá cerrar antes de que termine este plazo. Si las tasas de interés están disminuyendo, podría sentirse menos presionado para apresurar el cierre.

Este período de 30-60 días también le dará tiempo a usted y al vendedor para hacer los arreglos de la mudanza. Puede darle a su arrendador el aviso habitual de 30 días para desocupar y recibir el depósito de seguridad que entregó sobre la vivienda en renta. El vendedor también podrá hacer arreglos para su nueva vivienda. En algunas áreas, podría ser habitual también que el vendedor mantenga la posesión de la propiedad unos dos o tres días más después del cierre, aunque no es obligatorio. A medida que se acerca la fecha de cierre, si el vendedor no puede o no está dispuesto a mudarse, podría necesitar la asesoría de un abogado en bienes raíces. El vendedor podría tener problemas con el cierre de otra casa para reemplazar la que usted acaba de comprar. Un abogado en bienes raíces puede explicarle sus opciones, incluyendo:

- Retrasar el cierre.
- Retrasar la toma de posesión de la propiedad.
- Obligar al vendedor a desocupar la propiedad.

Si elige retrasar el cierre, asegúrese de que la tasa de interés hipotecaria garantizada no vencerá y que no tendrá problemas de seguir en su vivienda actual. Si elige negociar, retrase entonces la toma de posesión de la propiedad, debido a que necesitará negociar con el vendedor cuánto tiempo durará exactamente el retraso. También tendrá que decidir cuáles serán las consecuencias financieras de este retraso. ¿El vendedor le pagará renta? En caso de ser así, ¿cuánto le pagará? Podría decidir la retención de algún dinero en una cuenta en custodia en el momento del cierre, de forma que el vendedor no reciba todas las ganancias de la venta hasta que la propiedad esté desocupada. Es posible que también desee negociar una inspección adicional de la propiedad antes de tomar posesión. Si no elige el retraso y opta por forzar al vendedor a desocupar, prepárese para tratar con un vendedor descontento en el cierre.

Procure no programar el cierre para un lunes. El cargo de los intereses del préstamo normalmente comienza el día hábil después del cierre. Si los documentos del préstamo se imprimen el viernes en anticipación al cierre de la transacción el día lunes, usted pagará intereses de tres días—el fin de semana—en lugar de uno. Algunas personas eligen una fecha de cierre cercana al final de mes porque el interés

prorratado que pagan en la operación de cierre es menor a finales que a principios de mes. Sin embargo, otras personas elegirán una fecha cercana al comienzo o mediados de mes porque los agentes estarán menos ocupados y habrá menos probabilidades de que cometan errores.

Su agente de bienes raíces o el funcionario de préstamos podrá decirle cuándo y dónde tendrá lugar el cierre formal. Podría ser en la oficina de la entidad crediticia, en la oficina de un abogado o un agente de cierre, o en otro sitio. **Documentos de cierre**—Usted saldrá con un fólder lleno de documentos, muchos de ellos con nombres extraños. Cada documento tiene un propósito específico y es exigido por la entidad crediticia, el gobierno federal o el gobierno de su localidad.

Deberán estar incluidos los siguientes documentos: **Informe de la operación de cierre HUD-1** — Este informe le ofrece al comprador y vendedor resúmenes y listas desglosadas de todos los costos implicados en el cierre. Pídala un día antes para que sepa, hasta el último centavo, la cantidad de dinero que tendrá que pagar mediante cheque certificado en el momento del cierre -- vea la línea 303 de la Tabla 9-2. Además, al obtener el Informe HUD-1 con un día de anticipación, podrá comparar los costos desglosados con los costos suministrados en el Cálculo de buena fe, y pedir aclaraciones de lo que no comprenda. El Informe HUD-1 toma en cuenta diversas cuestiones:

A. Settlement Statement (HUD-1)

B. Type of Loan					
1. <input type="checkbox"/> FHA	2. <input type="checkbox"/> RHS	3. <input type="checkbox"/> Conv. Unins.	6. File Number:	7. Loan Number:	8. Mortgage Insurance Case Number:
4. <input type="checkbox"/> VA	5. <input type="checkbox"/> Conv. Ins.				
C. Note: This form is furnished to give you a statement of actual settlement costs. Amounts paid to and by the settlement agent are shown. Items marked "(p.o.c.)" were paid outside the closing; they are shown here for informational purposes and are not included in the totals.					
D. Name & Address of Borrower:		E. Name & Address of Seller:		F. Name & Address of Lender:	
G. Property Location:		H. Settlement Agent: Your Name or Company Here		I. Settlement Date:	
		Place of Settlement:			
J. Summary of Borrower's Transaction			K. Summary of Seller's Transaction		
100. Gross Amount Due from Borrower			400. Gross Amount Due to Seller		
101. Contract sales price			401. Contract sales price		
102. Personal property			402. Personal property		
103. Settlement charges to borrower (line 1400)			403.		
104.			404.		
105.			405.		
Adjustment for items paid by seller in advance			Adjustments for items paid by seller in advance		
106. City/town taxes to /yr.			406. City/town taxes to /yr.		
107. County taxes to /yr.			407. County taxes to /yr.		
108. Assessments to /yr.			408. Assessments to /yr.		
109.			409.		
110.			410.		
111.			411.		
112.			412.		
120. Gross Amount Due from Borrower			420. Gross Amount Due to Seller		
200. Amounts Paid by or in Behalf of Borrower			500. Reductions in Amount Due to Seller		
201. Deposit or earnest money			501. Excess deposit (see instructions)		
202. Principal amount of new loan(s)			502. Settlement charges to seller (line 1400)		
203. Existing loan(s) taken subject to			503. Existing loan(s) taken subject to		
204.			504. Payoff of first mortgage loan		
205.			505. Payoff of second mortgage loan		
206.			506.		
207.			507.		
208.			508.		
209.			509.		
Adjustments for items unpaid by seller			Adjustments for items unpaid by seller		
210. City/town taxes to /yr.			510. City/town taxes to /yr.		
211. County taxes to /yr.			511. County taxes to /yr.		
212. Assessments to /yr.			512. Assessments to /yr.		
213.			513.		
214.			514.		
215.			515.		
216.			516.		
217.			517.		
218.			518.		
219.			519.		
220. Total Paid by/for Borrower			520. Total Reduction Amount Due Seller		
300. Cash at Settlement from/to Borrower			600. Cash at Settlement to/from Seller		
301. Gross amount due from borrower (line 120)			601. Gross amount due to seller (line 420)		
302. Less amounts paid by/for borrower (line 220)			602. Less reductions in amount due seller (line 520)		
303. Cash <input type="checkbox"/> From <input type="checkbox"/> To Borrower			603. Cash <input type="checkbox"/> From <input type="checkbox"/> To Seller		

L. Settlement Charges

700. Total Real Estate Broker Fees		Paid From Borrower's Funds at Settlement	Paid From Seller's Funds at Settlement
Division of commission (line 700) as follows:			
701. \$	to		
702. \$	to		
703. Commission paid at settlement			
704. Listing Agent Earnest Money Retention			
705.			

800. Items Payable in Connection with Loan			
801. Our origination charge		(from GFE #1)	
802. Your credit or charge (points) for the specific interest rate chosen		(from GFE #2)	
803. Your adjusted origination charges		(from GFE A)	
804. Appraisal fee to		(from GFE #3)	
805. Credit report to		(from GFE #3)	
806. Tax service to		(from GFE #3)	
807. Flood certification		(from GFE #3)	
808.			
809.			
810.			
811.			
812.			
813.			

900. Items Required by Lender to Be Paid in Advance			
901. Daily interest charges from	to	@ \$ /day	(from GFE #10)
902. Mortgage insurance premium for	months to		(from GFE #3)
903. Homeowner's insurance for	years to		(from GFE #11)
904.			
905.			

1000. Reserves Deposited with Lender			
1001. Initial deposit for your escrow account			(from GFE # 9)
1002. Homeowner's insurance	months @ \$	/mo.	
1003. Mortgage insurance	months @ \$	/mo.	
1004. Property taxes	months @ \$	/mo.	
1005.	months @ \$	/mo.	
1006.	months @ \$	/mo.	
1007.	months @ \$	/mo.	
1008. Aggregate Adjustment		-	

1100. Title Charges			
1101. Title services and lender's title insurance			(from GFE #4)
1102. Settlement or closing fee to			
1103. Owner's title insurance			(from GFE #5)
1104. Lender's title insurance			
1105. Lender's title policy limit			
1106. Owner's title policy limit			
1107. Agent's portion of the total title insurance premium	to		
1108. Underwriter's portion of the total title insurance premium	to		
1109.			
1110.			
1111.			
1112.			
1113.			
1114.			

1200. Government Recording and Transfer Charges			
1201. Government recording charges			(from GFE #7)
1202. Deed	Mortgage	Releases	
1203. Transfer taxes			(from GFE #8)
1204. City/County tax/stamps	Deed	Mortgage	
1205. State tax/stamps	Deed	Mortgage	
1206.			
1207.			
1208.			

1300. Additional Settlement Charges			
1301. Required services that you can shop for			(from GFE #6)
1302.			
1303.			
1304.			
1305.			
1306.			
1307.			

1400. Total Settlement Charges (enter on lines 103, Section J and 502, Section K)

Comparison of Good Faith Estimate (GFE) and HUD-1 Charges		Good Faith Estimate	HUD-1
Charges That Cannot Increase	HUD-1 Line Number		
Our origination charge	# 801		
Your credit or charge (points) for the specific interest rate chosen	# 802		
Your adjusted origination charges	# 803		
Transfer taxes	# 1203		

Charges That in Total Cannot Increase More Than 10%	Good Faith Estimate	HUD-1
Government recording charges	# 1201	
	#	
	#	
	#	
	#	
	#	
	#	
	#	

Total	
Increase between GFE and HUD-1 Charges	\$

Charges That Can Change	Good Faith Estimate	HUD-1
Initial deposit for your escrow	# 1001	
Daily interest charges	# 901 /day	
Homeowner's insurance	# 903	
	#	
	#	
	#	
	#	
	#	
	#	
	#	

HUD-1 Statement Continued

Loan Terms	
Your initial loan amount is	\$
Your loan term is	
Your initial interest rate is	%
Your initial monthly amount owed for principal, interest, and any mortgage insurance is	\$ includes <input type="checkbox"/> Principal <input type="checkbox"/> Interest <input type="checkbox"/> Mortgage Insurance
Can your interest rate rise?	<input type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/> Yes, it can rise to a maximum of % . The first change will be on and can change again every after . Every change date, your interest rate can increase or decrease by % . Over the life of the loan, your interest rate is guaranteed to never be lower than % or higher than % .
Even if you make payments on time, can your loan balance rise?	<input type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/> Yes, it can rise to a maximum of \$.
Even if you make payments on time, can your monthly amount owed for principal, interest, and mortgage insurance rise?	<input type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/> Yes, the first increase can be on and the monthly amount owed can rise to \$. The maximum amount it can ever rise to is \$.
Does your loan have a prepayment penalty?	<input type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/> Yes, your maximum prepayment penalty is \$.
Does your loan have a balloon payment?	<input type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/> Yes, you have a balloon payment of \$ due in years on .
Total monthly amount owed including escrow account payments.	<input type="checkbox"/> You do not have a monthly escrow payment for items, such as property taxes and homeowner's insurance. You must pay these items directly yourself. <input type="checkbox"/> You have an additional monthly escrow payment of \$ that results in a total initial monthly amount owed of \$ This includes principal, interest, any mortgage insurance and any items checked below: <input type="checkbox"/> Property taxes <input type="checkbox"/> Homeowner's insurance <input type="checkbox"/> Flood insurance <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>

Important items to check on a HUD-1 Statement:

- Make sure the seller's name and address fields are correct before you sign the document.
- Make sure the lender's name and address fields are correct before you sign the document.
- Note the address, date and time listed in the Place of Settlement and Settlement Date fields so you can make sure you know when and where the closing will take place.
- Make sure you understand everything in the document before you sign. Don't be afraid to ask questions.

HUD Good Faith Estimate (GFE)

Name of Originator	Your Name or Company Here	Borrower	
Originator Address		Property Address	
Originator Phone Number			
Originator Email		Date of GFE	

Purpose This GFE gives you an estimate of your settlement charges and loan terms if you are approved for this loan. For more information, see HUD's Special Information Booklet on settlement charges, your Truth-in-Lending. Disclosures, and other consumer information at www.hud.gov/respa. If you decide you would like to proceed with this loan, contact us.

Shopping for your loan Only you can shop for the best loan for you. Compare this GFE with other loan offers, so you can find the best loan. Use the shopping chart on page 3 to compare all the offers you receive.

- Important dates**
1. The interest rate for this GFE is available through _____. After this time, the interest rate, some of your loan Origination Charges, and the monthly payment shown below can change until you lock your interest rate.
 2. This estimate for all other settlement charges is available through _____.
 3. After you lock your interest rate, you must go to settlement within _____ days (your rate lock period) to receive the locked interest rate.
 4. You must lock the interest rate at least _____ days before settlement.

Summary of your loan

Your initial loan amount is	\$ _____
Your loan term is	_____
Your initial interest rate is	_____ %
Your initial monthly amount owed for principal, interest, and any mortgage insurance is	\$ _____ per month
Can your interest rate rise?	<input type="checkbox"/> No. <input type="checkbox"/> Yes, it can rise to a maximum of _____ %. The first change will be in _____.
Even if you make payments on time, can your loan balance rise?	<input type="checkbox"/> No. <input type="checkbox"/> Yes, it can rise to a maximum of \$ _____.
Even if you make payments on time, can your monthly amount owed for principal, interest, and mortgage insurance rise?	<input type="checkbox"/> No. <input type="checkbox"/> Yes, the first increase can be on _____ and the monthly amount owed can rise to _____ . The maximum amount it can ever rise to is \$ _____.
Does your loan have a prepayment penalty?	<input type="checkbox"/> No. <input type="checkbox"/> Yes, your maximum prepayment penalty is \$ _____.
Does your loan have a balloon payment?	<input type="checkbox"/> No. <input type="checkbox"/> Yes, you have a balloon payment of \$ _____ due in _____ years..

Escrow account information

Some lenders require an escrow account to hold funds for paying property taxes or other property related charges in addition to your monthly amount owed of \$ _____.

Do we require you to have an escrow account for your loan?

No, you do not have an escrow account. You must pay these charges directly when due.

Yes, you have an escrow account. It may or may not cover all of these charges. Ask us.

Summary of your settlement charges

A	Your Adjusted Origination Charges (See page 2.)	\$ _____	
B	Your Charges for All Other Settlement Services (See page 2.)	\$ _____	
A	+	B Total Estimated Settlement Charges	\$ _____

**Understanding
your estimated
settlement charges**

Your Adjusted Origination Charges		
1. Our origination charge. This charge is for getting this loan for you.		\$
2. Your credit or charge (points) for the specific interest rate chosen <input type="checkbox"/> The credit or charge for the interest rate of _____ % is included in "Our origination charge." (See item 1 above.) <input type="checkbox"/> You receive a credit of \$ _____ for this interest rate of _____ %. <input type="checkbox"/> This credit reduces your settlement charges. <input type="checkbox"/> You pay a charge of \$ _____ for this interest rate of _____ %. This charge (points) increases your total settlement charges. The tradeoff table on page 3 shows that you can change your total settlement charges by choosing a different interest rate for this loan.		\$
A	Your Adjusted Origination Charges	\$

Some of these charges can change at settlement. See the top of page 3 for more information.

Your Charges for All Other Settlement Services				
3. Required services that we select. These charges are for services we require to complete your settlement. We will choose the providers of these services.				\$
Service	Charge	Service	Charge	
4. Title services and lender's title insurance This charge includes the services of a title or settlement agent, for example, and title insurance to protect the lender, if required.				\$
5. Owner's title insurance You may purchase an owner's title insurance policy to protect your interest in the property.				\$
6. Required services that you can shop for These charges are for other services that are required to complete your settlement. We can identify providers of these services or you can shop for them yourself. Our estimates for providing these services are below.				\$
Service	Charge	Service	Charge	\$
				\$
				\$
7. Government recording charges. These charges are for state and local fees to record your loan and title documents.				\$
8. Transfer taxes. These charges are for state and local fees on mortgages and home sales.				\$
9. Initial deposit for your escrow account This charge is held in an escrow account to pay future recurring charges on your property and includes all property taxes, all insurance, and other				\$
10. Daily interest charges This charge is for the daily interest on your loan from the day of your settlement until the first day of the next month or the first day of your normal mortgage payment cycle. This amount is \$ _____ per day for _____ days (if your settlement is _____).				\$
11. Homeowner's insurance. This charge is for the insurance you must buy for the property to protect from a loss, such as fire.				\$
Policy	Charge	Policy	Charge	
B Your Charges for All Other Settlement Services				\$
A + B Total Estimated Settlement Charges				\$

Instructions

This GFE estimates your settlement charges. At your settlement, you will receive a HUD-1, a form that lists your actual costs. Compare the charges on the HUD-1 with the charges on this GFE. Charges can change if you select your own provider and do not use the companies we identify. (See below for details.)

Understanding which charges can change at settlement

These charges cannot increase at settlement:	The total of these charges can increase up to 10% at settlement:	These charges can change at settlement:
<ul style="list-style-type: none"> • Our origination charge • Your credit or charge (points) for the specific interest rate chosen <i>(after you lock in your interest rate)</i> • Your adjusted origination charges <i>(after you lock in your interest rate)</i> • Transfer taxes 	<ul style="list-style-type: none"> • Required services that we select • Title services and lender's title insurance <i>(if we select them or you use companies we identify)</i> • Owner's title insurance <i>(if you use companies we identify)</i> • Required services that you can shop for <i>(if you use companies we identify)</i> • Government recording charges 	<ul style="list-style-type: none"> • Required services that you can shop for <i>(if you do not use companies we identify)</i> • Title services and lender's title insurance <i>(if you do not use companies we identify)</i> • Owner's title insurance <i>(if you do not use companies we identify)</i> • Initial deposit for your escrow account • Daily interest charges • Homeowner's insurance

Using the tradeoff table

In this GFE, we offered you this loan with a particular interest rate and estimated settlement charges. However:

- If you want to choose this same loan with **lower settlement charges**, then you will have a **higher interest rate**.
- If you want to choose this same loan with a **lower interest rate**, then you will have **higher settlement charges**.

If you would like to choose an available option, you must ask us for a new GFE.

Loan originators have the option to complete this table. Please ask for additional information if the table is not completed.

	The loan in this GFE	The same loan with lower settlement charges	The same loan with a lower interest rate
Your initial loan amount	\$	\$	\$
Your initial interest rate ¹	%	%	%
Your initial monthly amount owed	\$	\$	\$
Change in the monthly amount owed from this GFE	No change	You will pay \$ more every month	You will pay \$ less every month
Change in the amount you will pay at settlement with this interest rate %	No change	Your settlement charges will be reduced by \$	Your settlement charges will increase by \$
How much your total estimated settlement charges will be	\$	\$	\$

¹ For an adjustable rate loan, the comparisons above are for the initial interest rate before adjustments are made.

Using the shopping chart

Use this chart to compare GFEs from different loan originators. Fill in the information by using a different column for each GFE you receive. By comparing loan offers, you can shop for the best loan.

	This loan	Loan 2	Loan 3	Loan 4
Loan originator name				
Initial loan amount				
Loan term				
Initial interest rate	%			
Initial monthly amount owed				
Rate lock period				
Can interest rate rise?				
Can loan balance rise?				
Can monthly amount owed rise?				
Prepayment penalty?				
Balloon payment?				
Total Estimated Settlement Charges				

If your loan is sold in the future

Some lenders may sell your loan after settlement. Any fees lenders receive in the future cannot change the loan you receive or the charges you paid at settlement.

The Truth-in-Lending Act is aimed at promoting the informed use of consumer credit by requiring disclosures about terms and costs.

SAMPLE TRUTH-IN-LENDING DISCLOSURE STATEMENT

(THIS IS NEITHER A CONTRACT NOR A COMMITMENT TO LEND)

Applicants:
Property Address:
Application No:

Because you may be paying points and other fees, the APR disclosed is often higher than the interest rate on your loan. The APR can be compared to other loans to give you a fair method of comparing prices.

Prepared By:

The mortgage amount minus prepaid finance charges (loan origination fees, points, adjusted interest and initial mortgage insurance premium) and any required balance. It represents a net figure to allow you to accurately assess the amount of credit actually provided.

Date Prepared:

ANNUAL PERCENTAGE RATE The cost of your credit as a yearly rate %	FINANCE CHARGE The dollar amount the credit will cost you \$	AMOUNT FINANCED The amount of credit provided to you or on your behalf \$	TOTAL OF PAYMENTS The amount you will have paid after making all payments as scheduled \$
--	---	--	--

The estimated total amount you will have paid, including principal, interest, prepaid finance charges and mortgage insurance, if you make minimum payments for the entire loan term.

REQUIRED DEPOSIT: The annual percentage rate does not take into account your required deposit

PAYMENTS: Your payment schedule will be:

Number of Payments	Amount of Payments**	When Payments Are Due	Number of Payments	Amount of Payments**	When Payments Are Due	Number of Payments	Amount of Payments**	When Payments Are Due
		Monthly Beginning:			Monthly Beginning:			Monthly Beginning:

Principal, interest and mortgage insurance if applicable.

The estimated total amount of interest payments for the term of the loan, the amount of interest paid at closing, origination fee and any other charges paid to the lender.

Defines circumstances under which the remaining principal and interest amount of the loan is due and payable on demand.

DEMAND FEATURE: This obligation has a demand feature.

VARIABLE RATE FEATURE: This loan has a variable rate feature. A variable rate disclosure has been provided earlier.

CREDIT LIFE/CREDIT DISABILITY: Credit life insurance and credit disability insurance are not required to obtain credit, and will not be provided unless you sign and agree to pay the additional cost.

Type	Premium	Signature
Credit Life		I want credit life insurance. Signature:
Credit Disability		I want credit disability insurance. Signature:
Credit Life and Disability		I want credit life and disability insurance. Signature:

INSURANCE: The following insurance is required to obtain credit:

Credit life insurance Credit disability Property insurance Flood insurance

You may obtain the insurance from anyone you want that is acceptable to creditor

If you purchase property flood insurance from creditor you will pay \$ for a one year term.

SECURITY: You are giving a security interest in:

The goods or property being purchased Real property you already own

FILING FEES: \$ An estimate of the cost of recording the legal documents (mortgage or deed of trust) connected with the transaction, which will be charged at closing.

LATE CHARGE: If a payment is more than days late, you will be charged % of the payment

Defines whether a fee will be charged and if you would be eligible for a refund if you wish to repay part or all of the loan in advance of the regular schedule. If you are not entitled to a refund, you will be charged interest for the period of time you used the money loaned to you. Your prepaid finance charges and any interest already paid are generally not refundable. If you pay the loan off early, you should not have to pay the full amount of the finance charges shown on the disclosure.

PREPAYMENT: If you pay off early, you may will not have to pay a penalty.

may will not be entitled to a refund of part of the finance charge.

ASSUMPTION: Someone buying your property may may, subject to condition

Defines whether or not the loan can be passed on from a seller of a home to another buyer, where the buyer "assumes" all outstanding payments. may not assume the remainder of your loan on the original terms.

See your contract documents for any additional information about nonpayment, default, any required repayment in full before the scheduled date and prepayment refunds and penalties.

** NOTE: The Payments shown above include reserve deposits for mortgage insurance (if applicable), but exclude property taxes and insurance.

THE UNDERSIGNED ACKNOWLEDGES RECEIVING A COMPLETED COPY OF THIS DISCLOSURE.

(Applicant) (Date)

(Lender) (Date)

Lenders are required by law to provide the information on this statement in a timely manner. Your signature merely indicates that you received this information and does not obligate you or the lender in any way.

Ahora que es propietario de su casa, darle mantenimiento es su responsabilidad. ¿Qué es necesario para que su casa sea cómoda, ordenada y segura, mientras protege también su inversión?

Este capítulo le ayudará a comprender algunas de las cosas que debe hacer para mantener su casa en óptimas condiciones funcionales. También le mostrará cómo elaborar un programa de mantenimiento periódico.

¿Qué tareas de mantenimiento deberán realizarse periódicamente?

Como propietario de su vivienda, depende de usted hacer todo lo posible para mantener su inversión. El mantenimiento periódico es un camino largo para garantizar que su casa conserva o incrementa su valor. Al seguir concienzudamente un programa de mantenimiento, estará en curso para mantener los costos de reparación y mantenimiento a mínimo.

Algunas actividades como cortar el césped y recoger la basura deberán realizarse tan a menudo como sea necesario para mantener atractiva la propiedad. Es razonable realizar otras tareas como reemplazar la caldera o filtros de aire acondicionado, y revisar los cortacircuitos de los interruptores de pérdida a tierra todos los meses. Sin embargo, hay muchas tareas importantes que requieren una planificación anticipada para asegurarse de que tendrá los recursos necesarios para llevarlas a cabo. Muchos trabajos pueden convertirse en proyectos familiares y otros necesitarán ayuda externa. Al hacer una lista, notará la diferencia. Fije también un plazo para reunir el dinero que necesitará para realizar estos trabajos.

Su meta será llevar a cabo el mantenimiento que mantendrá su casa segura, cómoda y atractiva. Será necesario que busque daños ocasionados por el agua y el clima, así como riesgos de incendios, eléctricos y para la seguridad, y problemas en los sistemas principales como tuberías, calefacción y enfriamiento. Un enfoque práctico es enumerar tareas con base en las temporadas y dividir las en trabajos de interiores o exteriores.

Comience su programa de mantenimiento al revisar el informe de inspección de su casa. Los Programas de mantenimiento periódico sugeridos a continuación (Tablas 10-1a a 10-1d) son ejemplos de lo que estamos hablando.

Tabla 10-1a: Programa de mantenimiento periódico del hogar (Primavera)

TAREAS DEL INTERIOR DURANTE LA PRIMAVERA	TAREAS DEL EXTERIOR DURANTE LA PRIMAVERA
Limpiar, arreglar y reparar: <ul style="list-style-type: none"> • Ventanas y mosquiteros. • Ventanas y umbrales. • Paredes, techos y molduras de madera. • Hornos y chimeneas de leña. 	Revisar y reparar daños causados por la nieve y el hielo: <ul style="list-style-type: none"> • Techos, canaletas y tubos de bajada. • Marcos de puertas y ventanas. • Paredes y revestimientos exteriores. • Enladrillado, caminos y entradas.
Barrer, trapear, aspirar y quitar el polvo de: <ul style="list-style-type: none"> • Pisos, paredes, armarios. • Ático, sótano y garaje. 	Revisar el techo y los cimientos para detectar daños y filtraciones; hacer reparaciones.
Revisar y limpiar los sistemas de aire acondicionado, filtros y ventilaciones.	Revisar el patio para detectar daños causados por el invierno: <ul style="list-style-type: none"> • Cercas, abono vegetal, mantillo. • Remover las hojas muertas. • Podar árboles y arbustos.
Limpiar cortinas y persianas.	Plantar jardines de flores y verduras.
Limpiar la parte interior y exterior de los electrodomésticos de la cocina; quitar el polvo de la bobina del refrigerador.	Revisar y reparar filtraciones en el exterior: <ul style="list-style-type: none"> • Llaves y mangueras. • Piscinas.

Tabla 10-1b: Programa de mantenimiento periódico del hogar (Verano)

TAREAS DEL INTERIOR DURANTE EL VERANO	TAREAS DEL EXTERIOR DURANTE EL VERANO
Reemplazar baterías de los detectores de humo y monóxido de carbono.	Reparaciones o renovaciones mayores de componentes estructurales.
Reparaciones o renovaciones mayores tales como: <ul style="list-style-type: none"> • Adiciones. • Rehabilitaciones. 	Revisar y exterminar: <ul style="list-style-type: none"> • Hormigas, avispas y avispones. • Termitas. • Roedores y otras plagas.

<p>Trabajos mayores de pintura y renovación:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Paredes y molduras de madera. • Papel tapiz y alfombras • Trabajos mayores de redecoración y renovación. 	<p>Reparar y pintar o teñir:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Cercas y cobertizos de almacenamiento. • Porches y terrazas.
<p>Limpiar cortinas y persianas.</p>	<p>Plantar jardines de flores y verduras.</p>
	<p>Revisar y reparar las herramientas y equipo para el jardín y césped.</p> <p>Limpiar, reparar y colocar los muebles de jardín y parillas.</p>

Tabla 10-1c: Programa de mantenimiento periódico del hogar (Otoño)

TAREAS DEL INTERIOR DURANTE EL INVIERNO	TAREAS DEL EXTERIOR DURANTE EL INVIERNO
<p>Revisar y limpiar los sistemas de calefacción, filtros y ventilaciones.</p>	<p>Limpiar canaletas y tubos de bajada.</p>
<p>Acondicionar para el invierno:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Quitar y guardar los mosquiteros. • Recubrir y colocar burletes en ventanas. • Recubrir y colocar burletes en puertas. • Revisar y reemplazar la espuma y fibra de vidrio aislantes, si fuese necesario. 	<p>Preparar el césped y el jardín para el invierno:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Rastrillar y cubrir con mantillo o abono vegetal. • Podar árboles y arbustos. • Fertilizar el césped.
<p>Cubrir o quitar las unidades de aire acondicionado de ventanas.</p>	<p>Limpiar y guardar:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Las herramientas y equipo para el césped y jardín. • El equipo de juegos para exteriores. • Los muebles de jardín y parillas. • Revisar y reparar chimeneas y salidas de humo. • Cerrar llaves y mangueras exteriores.

Tabla 10-1d: Programa de mantenimiento periódico del hogar (Invierno)

TAREAS DEL INTERIOR DURANTE EL INVIERNO	TAREAS DEL EXTERIOR DURANTE EL INVIERNO
Reemplazar baterías de los detectores de humo y monóxido de carbono.	Envolver las llaves y tuberías exteriores.
Agregar aislamiento: <ul style="list-style-type: none"> • Poner hojas plásticas sobre ventanas. • Envolver el calentador de agua. • Envolver las tuberías descubiertas. 	Retirar la nieve: <ul style="list-style-type: none"> • Revisar palas y sopladores de nieve. • Abastecerse de arena y descongelante.
Revisar y actualizar el programa de mantenimiento y reparación para el próximo año.	

Depende de usted decidir cuáles de estas tareas las “hará usted mismo”, cuáles son proyectos en grupo para la familia y cuáles requerirán asistencia profesional. Si tiene las habilidades, herramientas y tiempo, con frecuencia puede hacer las tareas usted mismo. Puede encontrar los suministros y equipo, así como guía y apoyo profesional en las tiendas de mejoras en el hogar de la localidad. También puede consultar con su biblioteca local o el Internet para obtener información sobre “cómo hacerlo”. No importa de qué forma maneje las tareas, usted ahorrará dinero a la larga cerciorándose de que se realicen los trabajos con regularidad.

¿Qué sistemas principales necesitan monitorearse?

Será necesario que ponga atención a la manera en que funcionan los sistemas eléctricos, tuberías y de calefacción y enfriamiento. No sólo es vital para su seguridad y comodidad el funcionamiento eficiente de los mismos, sino que puede ser costoso cualquier mal funcionamiento que no se corrija con rapidez.

Durante la inspección antes de la compra, el inspector de vivienda deberá probar cada tomacorriente y decirle si alguno no está funcionando bien. El inspector también puede decir si tiene interruptores de circuito con pérdida a tierra cerca de tomacorrientes y elementos de la tubería. Estos interruptores están diseñados para protegerle de una descarga eléctrica accidental y deberán probarse mensualmente. Por su seguridad, familiarícese con la ubicación del panel de energía principal, el cual contiene los cortacircuitos o fusibles. Éstos están diseñados para proteger su casa de sobrecargas eléctricas accidentales y posibles incendios.

También deberá conocer las ubicaciones de todos los paneles más pequeños que distribuyen la electricidad a secciones separadas de la casa. Si una parte o toda la casa se queda a oscuras, sabrá dónde revisar para detectar un cortacircuitos activado o un fusible fundido.

Es importante que sepa dónde se ubican las válvulas de cierre del agua. La válvula principal se encuentra normalmente en donde entra el suministro de agua a su casa. Si una tubería se agrieta o revienta, podrá

cerrar el suministro de agua y evitar el posible daño a su propiedad y posesiones a causa del agua. Deberán existir válvulas de cierre de agua separadas para cada lavabo, tina de baño o regadera, excusado, calentador de agua y aparatos que utilicen agua. De esa forma, si cualquiera de éstos presenta una filtración, usted podrá cerrar el suministro de agua en una ubicación específica y hacer reparaciones sin tener que cerrar el suministro de agua de toda la casa.

Querrá estar alerta a problemas pequeños como llaves que gotean, una baja presión del agua y desagües con lenta salida que puede arreglar económicamente usted mismo. De lo contrario, podrían convertirse en problemas mayores que requerirán reparaciones costosas de la tubería.

Si su casa se encuentra en un área donde el invierno lleve temperaturas muy bajas, también querrá asegurarse de que todas las tuberías descubiertas estén bien aisladas antes de que el frío llegue para prevenir su congelamiento y rompimiento. Si su casa tiene un tanque séptico, familiarícese con su funcionamiento. Aprenda qué puede y qué no puede enviar a los desagües o arrojar en los excusados y añada la limpieza del tanque séptico, misma que es realizada por profesionales, en su programa de mantenimiento cada uno a tres años.

El sistema de calefacción y enfriamiento requerirá atención regular para funcionar económica y eficientemente. Encontrará información de mantenimiento que podrá hacer usted mismo en el Internet o en la biblioteca. Sin embargo, ciertos mantenimientos y reparaciones funcionan mejor si se dejan a los profesionales. Independientemente de que tenga un sistema de calefacción de aceite, eléctrico o de gas, calefacción con vapor, agua caliente o aire forzado, será necesario que programe revisiones mensuales de las siguientes piezas:

- Termostato.
- Quemador de gas o aceite o calefactor eléctrico.
- Caldera de calefacción a vapor.
- Conductos, tuberías o radiadores.

Revise mensualmente el sistema central de aire acondicionado para detectar fugas u obstrucciones en la manguera de desagüe y la unidad evaporadora. Asegúrese de que el filtro, condensador y evaporador estén limpios y sin obstrucciones de ningún tipo que eviten que el aire circule libremente.

Cada revisión mensual de la calefacción, ventilación y aire acondicionado deberá incluir una revisión del sistema de ventilación de la casa. Esto podría incluir los ventiladores del ático y ventiladores de extracción en su cocina y baños. Una ventilación adecuada ayudará a evitar que los olores, humedad y exceso de calor se conviertan en problemas dentro de su casa. Si tiene un ventilador en el ático, el mantenimiento anual incluye la limpieza de las palas, pantallas y ventilación en el ático, así como el apriete de pernos y tornillos y la lubricación de los cojinetes del ventilador. Para los ventiladores de succión, limpie las rejillas de pantallas y palas al menos una o dos veces al año. Para el ventilador de la campana de la estufa, lave el filtro una vez al mes.

¿Cuánto deberían durar los dispositivos, componentes principales y electrodomésticos?

Si la casa es nueva, encontrará información en los manuales del propietario que vienen con los aparatos y electrodomésticos nuevos. Si compra una casa vieja, pídale los manuales al propietario. Si no puede conseguir los manuales, otra opción es llamar a los fabricantes de los electrodomésticos o usar la siguiente tabla como una guía aproximada.

Tabla 10-2: Vida útil especulada

ENSERES / ARTÍCULOS	AÑOS QUE DEBERÁ DURAR
Lavadora o secadora de ropa	10
Calentador de agua	11-14
Caldera / Calefacción	18
Caldera con bomba de calefacción	15
Aire acondicionado central	15
Humidificador	8
Lavaplatos	10
Estufa	18-20
Congelador	16
Triturador de basura	10
Pintura – Interior	5-10
Pintura – exterior	7-10
Papel tapiz	7
Alfombras	8-12

¿Qué herramientas básicas necesitaré?

El juego básico de herramientas de mano para la mayoría de tareas de reparación y mantenimiento menores en el hogar incluyen las siguientes:

- Linternas y baterías.
- Guantes de trabajo y gafas de seguridad.
- Martillo de orejas.
- Pinzas de corte.
- Alicates.
- Llave inglesa ajustable
- Juego de llaves de tubo.
- Destornillador de cabeza plana (de paleta).
- Destornillador Phillips (de estrías).
- Raspador de metal.
- Desatascador.
- Cubo para lijar y papel de lija.
- Sierra de mano.
- Clavos, tornillos, pernos y otros remaches de varios tamaños.

Si es más que una persona habilidosa para los trabajos de mantenimiento general, podría tener una selección de herramientas eléctricas y otras especializadas para hacer su trabajo más rápido y fácil. Sin importar su nivel de habilidad, cerciőrese de tener un botiquín básico de primeros auxilios para hacerse cargo de accidentes menores en la casa y garaje.

No olvide la necesidad de tener funcionando alarmas de detección de humo y extinguidores de incendio en su casa. Si su casa tiene un calentador de gas o aceite o una chimenea o calentador de leña, es posible que también desee instalar un detector de monóxido de carbono.

¿Por qué necesito un fondo de reserva?

Contar con una reserva de efectivo sustancial le permitirá hacer reparaciones y mantenimientos mayores sin posponer el trabajo necesario hasta tener el dinero disponible o tomar una deuda adicional. Puede usar la tabla de Vida útil esperada o los manuales del propietario para determinar el momento oportuno aproximado para reemplazar los electrodomésticos y otros componentes en su casa. Los insertos de ventas en los periódicos de fin de semana le darán los costos de reemplazo aproximados. Con esta información usted podrá calcular cuánto dinero ahorrar en una cuenta de reserva. Por ejemplo, en una casa de 5 años de antigüedad, la vida útil esperada del techo podría ser de 20 años, pero la del lavaplatos de 10. Si cambiar el techo costará \$6,000, el propietario tendría 20 años para poner en una reserva el mayor dinero posible de esa cantidad. Si el lavaplatos cuesta \$350, el propietario tendría 10 años para reunir el costo de reemplazo. Aunque podría ser impráctico o imposible guardar suficiente dinero para cubrir los costos de reemplazo de todo, al ahorrar incluso una parte de la cantidad tendrá que conseguir menos dinero cuando necesite hacer los reemplazos.

¿Dónde puedo obtener más información?

Puede encontrar asesoría, materiales impresos y talleres de fin de semana en puntos de venta locales de muchas de las principales cadenas de ferreterías como Lowe's o Home Depot. También puede encontrar manuales de "instrucciones" en la biblioteca de su localidad. Los siguientes sitios Web ofrecen abundante información sobre el mantenimiento y reparación en el hogar:

- www.allabouthome.com
- www.hometime.com
- www.bobvila.com

Resumen

El mantenimiento cuidadoso de su casa es una actividad continua que protegerá su comodidad, seguridad y compromiso financiero.

- Establezca un programa de mantenimiento y cúmplalo.
- Planee el reemplazo y reparación de sus electrodomésticos y sistemas.

Si está teniendo problemas financieros, comuníquese con la entidad crediticia hipotecaria de inmediato! InCharge® Debt Solutions y una diversidad de programas patrocinados por el gobierno están disponibles para ayudarle a conservar su casa y su buena clasificación crediticia.

Al completar esta sección del curso, tendrá conocimiento de los pasos a tomar para proteger su hipoteca si enfrenta dificultades financieras. Tendrá conocimiento de los posibles recursos de asesoría y asistencia para evitar la ejecución hipotecaria.

¿A quién deberá llamar si sabe que se retrasará un pago?

El pago de su hipoteca es pagadero a la entidad crediticia o entidad de préstamos el día primero de cada mes. El pago hipotecario que llega después del día 16 se considera retrasado.

Algunas cosas en la vida están fuera de su control. Un divorcio, una reducción de salario, la pérdida del empleo, gastos médicos, una reubicación involuntaria u otro evento mayor podrían hacerle imposible cumplir con sus obligaciones hipotecarias. Si esto ocurre, comuníquese con la entidad crediticia de inmediato para mostrar que tiene la intención de resolver el problema y seguir adelante. Si la entidad crediticia se comunica primero, coopere para evitar la ejecución hipotecaria. Recuerde, la entidad crediticia no puede ayudarle si no le explica que tiene un problema.

Escríbele a la entidad crediticia antes del vencimiento del pago y explíquele cuál es el problema, por qué está afectando el pago de su hipoteca, cuándo podrá hacer un pago total o parcial y cuánto tiempo cree que podría durar el problema. Para evitar confusiones, envíe esta información por correo a la dirección que especifica la entidad crediticia para problemas o preguntas sobre su cuenta. Esta dirección será probablemente diferente a la dirección a la que manda sus pagos mensuales. Si usa un talonario de pago o recibe estados de cuenta mensuales por correo, deberá encontrar esta dirección ahí. Si no ve una dirección para problemas o preguntas, llame a la entidad crediticia y pregunte a dónde enviar la carta.

¿Cómo puede ayudarle la entidad crediticia cuando esté enfrentando un problema?

Hay muchas cosas que puede hacer la entidad crediticia para asistirle durante una dificultad financiera. Usted tiene opciones, ya que las entidades crediticias por lo general no quieren que pierda su casa. Las ejecuciones hipotecarias son costosas y les toman tiempo a las entidades crediticias. Muchas entidades verán la ejecución hipotecaria como un último recurso si usted trata sinceramente de buscar otra solución. Las siguientes son algunas posibles alternativas:

- **Subasta de inmuebles hipotecados** – Si el valor de mercado de su casa es menor que su saldo del préstamo hipotecario, podría listar su casa para venta, después negociar con la entidad crediticia que descuenta el préstamo para que la venta de la casa le libere de la deuda. Esto se llama una “venta rápida” y puede ayudarle si la casa pierde valor debido a cambios en el mercado de bienes raíces local. Hable con

un contador fiscal para saber si habrá alguna responsabilidad de impuesto a la renta proveniente de la venta rápida. Esté consciente de que podría tener que pagar impuestos a la renta adicionales sobre la diferencia monetaria entre el saldo de la hipoteca y el precio de venta real de su casa.

- **Indulgencia por mora** – Si un contratiempo financiero temporal ocasiona que no efectúe sus pagos hipotecarios, usted y la entidad crediticia podrían trabajar en un plan de pagos que le permita ponerse al corriente y evitar la ejecución hipotecaria. Tendrá que mostrar evidencia de su crisis financiera y un plan de gastos realista para ponerse al día en sus pagos hipotecarios.
- **Modificación de la hipoteca**– Si sus ingresos caen abruptamente, no espere hasta caer en incumplimiento antes de solicitar ayuda a la entidad crediticia, como modificar su préstamo a una tasa de interés más baja, extender el plazo del préstamo, o sumar al capital las cantidades en mora. Usted pagará más dinero con el tiempo, pero reducirá sus pagos mensuales a una cantidad que pueda manejar.
- **Reclamación parcial** – La entidad crediticia podría ayudarle a calificar para un préstamo sin intereses de HUD. Este préstamo le permitiría poner al corriente su hipoteca en las siguientes circunstancias:
 - Ha estado en mora durante más de cuatro meses, pero menos de un año;
 - Aún no está en ejecución hipotecaria;
 - Puede comenzar a efectuar pagos completos otra vez.
- **Escritura de propiedad inmobiliaria en lugar de ejecución hipotecaria** – Si todo lo demás no resulta, podría devolver la casa a la entidad crediticia. Perderá la casa, pero dañará menos su clasificación crediticia.

¿Cuáles son algunas señales de las dificultades financieras que podrían resultar en una ejecución hipotecaria?

Hay muchas señales que indican que podría estar en camino de un desastre financiero. Si ve cualquiera de las siguientes señales de advertencia, probablemente necesitará reevaluar sus patrones de gastos y ahorros para evitar dificultades en el futuro. Encontrará más ayuda en el Capítulo 3, Establecer un plan de gastos y guardar reservas.

Tabla 11-1: Señales financieras de advertencia

USTED PODRÍA ESTAR ENCAMINÁNDOSE HACIA DIFICULTADES FINANCIERAS SI:
<ul style="list-style-type: none"> • Está viviendo de cheque en cheque. • No está seguro o no sabe la cantidad total de deudas que tiene. • Le han cobrado comisiones por pago retrasado o por exceder el límite al menos dos veces en el último año. • Tiene pagos de deudas (además de su hipoteca) que son más del 20 por ciento de sus ingresos antes de impuestos. • Ha recibido llamadas telefónicas de acreedores con respecto a facturas vencidas en más de una ocasión durante los últimos seis meses. • Está pasando apuros para pagar más del pago mínimo en sus cuentas de tarjetas de crédito. • Sería incapaz de cumplir con sus obligaciones financieras en tres meses después de una disminución en sus ingresos o una compra costosa de emergencia. • Tiene problemas de dinero que le ocasionan penurias o conflictos en el trabajo o la casa. • Está sobre el límite, o cerca del límite en sus tarjetas de crédito. • Ha pedido dinero de una tarjeta de crédito o tomado una disposición en efectivo para ayudarle a pagar otra tarjeta de crédito al menos una vez en el último año.

Si reconoce un poco menos de cinco de estas señales, su endeudamiento podría estar dentro de los límites manejables. Cuando pague sus deudas no hipotecarias, asegúrese de pagar más del pago mínimo para que pueda aplicarse más dinero hacia el monto principal de su deuda. Además, trate de alcanzar una proporción de deuda a ingreso menor al 20 por ciento. Puede determinar esta proporción al dividir el total de los pagos mensuales de sus deudas, excluyendo su hipoteca, entre su ingreso bruto mensual. Por ejemplo, si gana \$2,000 mensuales antes de impuestos y el total de pagos mensuales de sus deudas asciende a \$200, su proporción de deuda a ingresos es el 10 por ciento.

Si reconoce más de cinco de estas señales, será necesario que tome medidas inmediatas para reducir el total de su deuda antes de que termine sufriendo de una ejecución hipotecaria. En primer lugar, sume todas sus facturas para determinar cuánto dinero debe. Establezca entonces un presupuesto para dar seguimiento a sus ingresos y gastos mensuales. Identifique todas las maneras posibles para disminuir sus gastos e incrementar sus ingresos. Considere comunicarse con sus acreedores para explicarles su situación. Ellos podrían reducir sus tasas de interés, suspender comisiones, u ofrecerle otro tipo de ayuda a corto plazo.

¿Quién puede suministrarle asistencia si se encuentra en penurias financieras?

Una ejecución hipotecaria es algo que definitivamente querrá evitar. Le permite legalmente a su entidad crediticia tomar de nuevo la propiedad y revenderla si no hace los pagos hipotecarios. Si el valor de reventa es menor a la cantidad que aún debe en la hipoteca, podría terminar pagando la diferencia. Esto se llama una Sentencia por la Diferencia. Una ejecución hipotecaria puede tener efectos negativos a largo plazo en su historial crediticio, debido a que la ejecución hipotecaria se vuelve un asunto de registro público y puede permanecer en su informe crediticio hasta por siete años. Afortunadamente, existen muchas

organizaciones públicas y privadas que están ansiosas de ayudarle a salir de una crisis financiera y conservar la inversión de su casa. Puede encontrar ayuda al tomar los siguientes pasos:

- Llame a los asesores hipotecarios de InCharge® Debt Solutions al número gratuito (866)-326-4368 para solicitar ayuda, o visite www.incharge.org para asistencia.
- Si tiene problemas para hacer los pagos de un préstamo VA, visite el sitio del Departamento de Asuntos para los Veteranos de los Estados Unidos en <http://homeloans.va.gov/veteran.htm> para información.
- Visite el sitio Web del Departamento de Vivienda y Desarrollo Urbano de los Estados Unidos en <http://www.hud.gov/foreclos.html> para encontrar una agencia de orientación sobre vivienda aprobada por HUD que pueda trabajar con usted para evitar la ejecución hipotecaria.

Esté alerta también a los fraudes en la ejecución hipotecaria. Evite pagar a los denominados “compradores” o “especialistas” que afirman poder ayudarle a escapar de una ejecución hipotecaria. A lo mucho, ellos cobran dinero por hacer cosas que podría hacer usted mismo. En el peor de los casos, podrían ser artistas del fraude intentando sacar de usted unos cuantos dólares. Unos cuantos de los fraudes más comunes y sus desastrosos resultados se describen en la siguiente tabla.

Tabla 11-2: Fraudes típicos en las ejecuciones hipotecarias.

LA PROMESA	LA REALIDAD	EL RESULTADO
“Firme este papel y pagaré sus pagos hipotecarios retrasados”	El papel es una escritura que transfiere su propiedad al artista del fraude, quien nunca paga un centavo a la entidad crediticia.	Pierde su casa y cualquier capital que haya acumulado Y aún seguirá debiendo el saldo pendiente de su préstamo hipotecario.
“Firme este papel y le conseguir un nuevo préstamo”.	El papel es una escritura y el nuevo préstamo tiene una tasa de interés mucho más alta de las que ya tenía problemas para pagar.	Pierde su casa y se queda cargando de endeudamiento con un primer Y segundo préstamo hipotecario.
“Venderé su casa rápido por un excelente precio”	El “excelente precio” termina siendo mucho menor del que habría obtenido en una venta rápida arreglada por su entidad crediticia.	Pierde su casa y aún tiene que pagar el saldo pendiente del préstamo hipotecario.
“Alquilaré su casa y le pagaré a la entidad crediticia directamente en lugar de pagarle a usted”	Su “inquilino” vive gratis y nunca le paga a la entidad crediticia.	Pierde su casa y termina en ejecución hipotecaria y bancarrota debido a la acumulación de pagos pendientes.

Si se encuentra en una mala situación financiera, nadie puede garantizarle que evitará la ejecución hipotecaria, pero PUEDE evitar que su situación empeore al:

- Incluir a la entidad crediticia en todas las negociaciones.
- Informarle a la entidad crediticia de cualquier intento de vender su casa.
- Asegurarse de que la entidad crediticia le liberará de toda responsabilidad por su deuda antes de aceptar cualquier oferta para asumir (hacerse cargo de los pagos) su préstamo.
- No fiarse de los desconocidos que le ofrecen ayuda a cambio de dinero.

Si recibe una oferta que suena bien, pero quiere estar seguro de que es legal, hable con la entidad crediticia antes de firmar nada. Cerciórese de que la entidad crediticia convendrá en liberarle de la responsabilidad por su préstamo hipotecario. Cualquier cosa que haga, no abandone su casa. Podría perder la elegibilidad para los programas de asistencia hipotecaria de HUD y VA.

Resumen

Si las dificultades financieras le amenazan, busque ayuda antes de que la ejecución hipotecaria le suceda a usted:

- Hable con la entidad crediticia acerca de estudiar posibles alternativas de pago.
- Evite el fraude en las ejecuciones hipotecarias.



GLOSARIO DE TÉRMINOS

Este **Glosario** contiene términos que usted debe saber para hacer de la compra de su vivienda una experiencia más fácil. Nos gustaría agradecer a la Asociación de Banqueros Hipotecarios por su valiosa ayuda en proporcionarnos las definiciones de estos términos.

- **Hipoteca con tasa de interés ajustable (ARM por sus siglas en inglés):** En una Hipoteca con ARM los pagos de capital e intereses cambiarán ocasionalmente durante el plazo del préstamo. Dependiendo del tipo de ARM, la tasa de interés podría incrementarse gradualmente cada dos años hasta que llegue al límite preestablecido. Cuando solicite un ARM le informarán cómo, cuándo y por qué podrían cambiar las tasas de interés.
- **Agente:** Un agente es una persona que representa legalmente a otra, llamada el principal, y de quien se deriva una autoridad expresa o implícita. En otras palabras, un agente es alguien que actúa en nombre de otra persona tal como un agente de bienes raíces.
- **Amortización:** La amortización es un proceso de cancelación de un préstamo mediante una serie de pagos periódicos a una entidad crediticia. Los pagos incluyen dos partidas: el interés, que es lo que le cuesta el dinero prestado, y el capital, que es la cantidad de dinero que se le prestó.
- **Tasa de Porcentaje Anual (APR por sus siglas en Inglés):** El APR que aparece en los documentos de su hipoteca, es una manera estandarizada de mostrarle el total del costo del dinero prestado. El APR es una combinación de la tasa de interés cargada por el acreedor junto con cualquier cuota que le puedan cobrar. Las cuotas se expresan en porcentajes y agregan a la tasa de interés actual que se sumarán al total del APR.
- **Avalúo:** El avalúo es un cálculo por escrito del valor de algo. En bienes raíces, es una opinión profesional del valor de la propiedad en el mercado (tal como una casa) en una fecha determinada.
- **Valoración:** Una valoración es un valor asignado a la propiedad inmobiliaria (su casa y el terreno) que se utiliza para determinar los impuestos a la propiedad. La valoración se puede referir también al proceso de alcanzar un valor estimado de la propiedad inmobiliaria. Adicionalmente, puede agregarse a los impuestos para recaudar dinero con un propósito en especial. En otras palabras, una valoración es la manera en la que los gobiernos determinan cuánto impuesto a la propiedad tiene que pagar.
- **Préstamo asumible:** Un préstamo asumible es uno donde el comprador asume la responsabilidad de pagar el saldo remanente del préstamo original.
- **Proporción entre la deuda total mensual y el ingreso bruto mensual:** La proporción de deuda al ingreso compara los pagos mensuales de sus deudas con su ingreso mensual, y es una medida de solvencia ampliamente utilizada. Usted calcula la proporción de su deuda al ingreso bruto mensual dividiendo los pagos mínimos mensuales de sus deudas, excluyendo su renta o hipoteca, entre su salario neto mensual.
- **Hipoteca reembolsable al vencimiento:** Esta es una hipoteca con una tasa de interés baja que se queda nivelada por un período corto (típicamente cinco a siete años), con un “pago global” grande final que usted refinanciará o cancelará por completo.
- **Pago global:** Este es un pago programado (normalmente el último pago) sobre un préstamo asegurado que es más grande que cualquiera de los pagos anteriores. Las entidades crediticias hacen esto para que los

pagos mensuales regulares estén más al alcance. Revise cuidadosamente cualquier acuerdo de préstamo para asegurarse de que puede pagar cualquier pago global.

- **Agente del comprador:** Un agente del comprador es alguien que representa al comprador en una transacción inmobiliaria. Si planea comprar una casa, puede ser de gran ayuda el contactar a un agente inmobiliario para actuar como agente de comprador, quien cuidará de su mejor interés y se asegurará que sea tratado equitativamente durante todo el proceso de compra de la casa.
- **Tope (Interés):** Un tope de interés es una protección para el consumidor en un ARM que limita la cantidad que el interés de una tasa puede cambiar por año y sobre la duración de un préstamo.
- **Tope (Pago):** Un tope de pago es una protección para el consumidor en un ARM que limita los cambios en la cantidad de los pagos mensuales.
- **Escritura de fideicomiso:** Una escritura de fideicomiso es un documento que muestra que el prestatario traspasa el título de una propiedad inmobiliaria a un tercero (fiduciario) para ser retenida como seguridad para una entidad crediticia, con la condición de que el fiduciario regrese el título una vez que la deuda haya sido pagada. El fiduciario venderá la propiedad y pagará la deuda, si el prestatario no cumple. En otras palabras, cuando compra una vivienda, el fiduciario retendrá la Escritura de fideicomiso para la entidad crediticia hasta que usted cancele su hipoteca o no cumpla con el préstamo.
- **Departamento de Vivienda y Desarrollo Urbano de los Estados Unidos (HUD por sus siglas en Inglés):** HUD es una entidad del gobierno responsable de la implementación y administración de programas de vivienda y de desarrollo urbano.
- **Incumplimiento:** Incumplimiento es no cumplir con los pagos a tiempo o de acuerdo a los términos de su pagaré. Incumplimiento es también el resultado de no cumplir con enviar a tiempo solicitudes de aplazamiento o cancelación. Las consecuencias del incumplimiento son serias.
- **Mora:** Esto es el incumplimiento de un prestatario de realizar sus pagos a tiempo bajo un contrato de préstamo.
- **Punto de descuento:** Un punto de descuento es una cantidad de dinero que el prestatario paga a la entidad crediticia, o el vendedor paga a la entidad crediticia, para aumentar el rendimiento efectivo de dicha entidad. Un punto es igual a uno por ciento del préstamo. Lo que realmente hace un punto de descuento es pagar por adelantado a la entidad crediticia a cambio de una tasa de interés reducida.
- **Pago inicial:** Un pago inicial es una porción del precio de venta que usted paga al vendedor para cerrar la venta, en el entendido de que el saldo se pagará al momento del cierre de la transacción. Es también la diferencia entre el precio de venta de una propiedad inmobiliaria y la cantidad de la hipoteca.
- **Vencimiento por venta:** El vencimiento por venta es una cláusula en el contrato de la hipoteca que estipula que si el deudor hipotecario vende, transfiere o de cualquier otra forma grava la propiedad, entonces el acreedor hipotecario tiene derecho a implementar una cláusula de aceleración haciendo exigible el pago del saldo de la hipoteca. En otras palabras, si usted vende su vivienda, tiene que cancelar la hipoteca inmediatamente y el dinero remanente lo puede utilizar de la manera que elija.
- **Depósito de garantía:** El depósito de garantía es un depósito que usted paga al vendedor de una propiedad inmobiliaria para demostrar su buena fe e intenciones de obtener una hipoteca para comprar la propiedad. Dependiendo de las circunstancias, usted podría o no recuperar este dinero, si decide no continuar con la compra.

- **Gravamen:** Un gravamen es cualquier cosa que afecta o limita el cargo de un título simple de una propiedad, tales como hipotecas, contratos de arrendamiento, servidumbres o restricciones.
- **Ley de Igualdad de Oportunidades Crediticias (ECOA por sus siglas en Inglés):** La ECOA es una ley federal que exige a las entidades crediticias y otros acreedores poner a disposición de cualquier individuo crédito por igual sin discriminar con base en la raza, color, religión, nacionalidad, edad, sexo, estado civil o si recibe ingresos de programas de asistencia pública. También se conoce como “Regulación B.”
- **Capital en la propiedad:** Capital en la propiedad es la propiedad neta. En otras palabras, es la diferencia entre cuánto vale su propiedad y cuánto usted todavía debe sobre su hipoteca (valor del mercado – saldo de la hipoteca = capital en la propiedad). Capital en la propiedad también se denomina algunas veces como interés del propietario.
- **Depósito en custodia:** El depósito en custodia es un depósito realizado por un prestatario a la entidad crediticia para pagar impuestos y primas de seguro cuando éstas estén por vencer. El depósito en custodia es también un depósito realizado por un prestatario a un abogado o agente custodio para ser reembolsado al momento del cierre de la venta de una propiedad inmobiliaria. En algunas áreas, las cuentas en custodia son llamadas cuentas confiscadas o de reserva.
- **FannieMae:** FannieMae es uno de los inversionistas hipotecarios más grandes del país. Es una compañía privada detentada por accionistas. El presidente de los EE.UU. nombra a algunos de los miembros del Consejo de Directores. Apoya el mercado secundario de hipotecas residenciales.
- **La Administración Federal de Vivienda (FHA por sus siglas en Inglés):** La FHA es una agencia federal en el Departamento de Vivienda y Desarrollo Urbano (HUD) que proporciona seguro hipotecario para hipotecas de vivienda y fija estándares para la construcción y las aseguradoras. La FHA NO presta dinero, ni planifica ni construye viviendas.
- **Préstamos asegurados por la FHA:** Los préstamos hipotecarios para vivienda asegurados por la Administración Federal de Vivienda son referidos como “Préstamos asegurados por FHA o préstamos FHA”.
- **Primera Hipoteca.** Una primera hipoteca proporciona a la entidad crediticia un derecho de garantía sobre todas las otras hipotecas o sobre la propiedad hipotecada.
- **Tasa de interés fija:** Una tasa de interés fija es una que nunca cambia durante el plazo del préstamo. Por ejemplo, si usted tiene una hipoteca a 30 años con una tasa de interés fija, pagará la misma tasa de interés durante los 30 años programados de pago.
- **Piso.** Es la tasa de interés mínima sobre un ARM.
- **Indulgencia por mora:** Indulgencia por mora es un acto de la entidad crediticia de no tomar acción legal a pesar de que el préstamo está en mora. Normalmente se otorga sólo cuando el prestatario hace arreglos satisfactorios para pagar la cantidad adeudada en un futuro próximo.
- **Ejecución hipotecaria:** Una ejecución hipotecaria es un procedimiento legal que permite a su acreedor vender la vivienda para cancelar la hipoteca pendiente. Su casa puede ser ejecutada si usted no realiza los pagos requeridos.
- **FreddieMac:** FreddieMac es una corporación de propiedad accionaria que apoya el mercado secundario de hipotecas residenciales con programas de adquisición y de aseguramiento. El presidente de los EE.UU. nombra a algunos de los miembros del Consejo de Directores. También se le conoce como Corporación Federal Hipotecaria para Préstamos de Vivienda (FHLMC por sus siglas en inglés).

- **Proporción entre el pago mensual de la hipoteca y el ingreso bruto mensual:** La proporción de deuda al ingreso compara los pagos mensuales de sus deudas con su ingreso mensual, y es una medida utilizada ampliamente para su historial crediticio. Usted calcula la proporción de deuda al ingreso dividiendo los pagos mínimos mensuales de sus deudas, excluyendo su renta o hipoteca, entre su salario neto mensual.
- **Venta por el propietario (FSBO por sus siglas en Inglés):** En venta por el propietario (FSBO) es un término utilizado para describir que la vivienda en venta está siendo vendida por el propietario, sin ayuda de un agente o corredor de bienes raíces. El vendedor está tratando de ahorrar dinero evitando los honorarios de los agentes o corredores inmobiliarios, pero el comprador debe tener cuidado de asegurarse de que los términos de venta cumplan con las regulaciones vigentes federales, estatales y locales.
- **Cálculo de buena fe (GFE por sus siglas en Inglés):** Este documento muestra a los prestatarios los costos aproximados que deberán pagar antes o al momento del cierre basados en las prácticas locales comunes del mercado inmobiliario. Bajo la Ley de Procedimientos en el Cierre de Transacciones de Bienes Raíces (RESPA por sus siglas en inglés) su entidad crediticia o agente hipotecario debe entregarle un cálculo de buena fe dentro de tres días después de haber aceptado su solicitud de préstamo hipotecario.
- **Hipoteca con pagos graduados:** Es un tipo de hipoteca con pagos flexibles donde los pagos aumentan por un período de tiempo específico, y después se nivelan. Esto normalmente resulta en una amortización negativa.
- **Ingreso bruto:** Es el total de sus ingresos antes de cualquier deducción tales como impuestos, contribuciones 401(k), Medicare o contribuciones del Seguro Social.
- **Seguro contra riesgos:** La cobertura de seguros que proporciona compensación al asegurado en caso de pérdida o daños a la propiedad.
- **Línea de crédito sobre el capital en la propiedad:** Una línea de crédito sobre el capital en la propiedad es un préstamo renovable donde su vivienda se utiliza como garantía. A usted se le otorga un límite de crédito y puede prestarse cuanto quiera sin pasarse del límite. Este tipo de préstamo es bastante semejante a una cuenta corriente. Su entidad crediticia le proporciona cheques que usted puede girar de su cuenta cuando lo desee mientras no sobrepase el límite de su crédito.
- **Préstamo sobre el capital en la propiedad:** Un préstamo sobre el capital en la propiedad, también conocido como segunda hipoteca, es un préstamo asegurado cerrado de pagos limitados, que utiliza su vivienda como garantía. Puede tener términos, tasas de interés y pagos fijos o ajustables (unos que fluctúan basados en un índice clave). Usted normalmente toma prestada una cantidad previamente acordada de su entidad crediticia, y la paga a plazos (generalmente es mensual).
- **Inspección de vivienda:** Una revisión física de la vivienda para evaluar los sistemas de plomería, electricidad, calefacción y refrigeración, así como de los aparatos, techo, cimientos y estabilidad estructural. La inspección deberá completarse antes de la compra de la vivienda y su oferta debe establecer que la compra estará sujeta a los resultados de la inspección de la vivienda.
- **Asociación de Propietarios de Viviendas o Condominios (HOA por sus siglas en inglés):** La HOA es una corporación o asociación sin fines de lucro que administra las áreas y servicios comunes de un desarrollo de unidades residenciales o de un proyecto en condominio. En un proyecto en condominio no se tiene título de propiedad sobre las áreas comunes; en un desarrollo de unidades residenciales se tiene título sobre las áreas comunes.
- **Programa de Garantía del Propietario (HOW por sus siglas en inglés):** El HOW es un programa de seguros mediante el cual los constructores participantes proporcionan a los compradores de viviendas una

garantía sobre la calidad en el trabajo y los materiales de la vivienda, así como una garantía contra defectos estructurales mayores.

- **Certificado de inspección:** Un certificado de inspección es un documento que verifica que la propiedad está en las condiciones descritas. La inspección es normalmente realizada por un agente designado y puede ser aceptada en lugar de un estudio topográfico.
- **Interés:** 1) El interés es el costo del dinero. Se establece normalmente como un porcentaje anual (por ejemplo: 7.5 por ciento). Usted paga interés cuando se le presta dinero, o se le paga interés cuando usted ahorra o invierte dinero. 2) El interés es un derecho, participación o título sobre la propiedad.
- **Tasa de interés:** La tasa de interés es un porcentaje del saldo pendiente de un préstamo que se le cobra por el dinero prestado, normalmente expresado como una tasa de porcentaje anual.
- **Préstamo gigante:** Un préstamo gigante es un préstamo que sobrepasa el límite del monto reglamentario elegible para la compra o aseguramiento establecido por las agencias federales.
- **Contrato de arrendamiento con opción a compra:** Este es un método de compra de la propiedad haciendo pagos graduales en exceso del arriendo requerido por un período de tiempo fijo. Al final de este período, el arrendador utiliza el préstamo hipotecario para financiar la compra de la propiedad.
- **Entidad crediticia:** Una entidad crediticia es una institución financiera o agencia que le presta el dinero.
- **Derecho de retención:** Un derecho de retención es una retención o reclamo legal de un acreedor sobre la propiedad de otro como garantía de una deuda. Los derechos de retención son siempre contra la propiedad, normalmente contra bienes raíces.
- **Cargos originales del préstamo:** Este es un cargo cobrado por la entidad crediticia para preparar documentos, verificar créditos, inspeccionar y algunas veces tasar la propiedad. Se establece normalmente como un porcentaje del valor nominal del préstamo.
- **Manejo del préstamo:** El manejo del préstamo es en realidad la administración del préstamo. Esto incluye el cobro de los pagos del préstamo, la administración de cuentas en custodia y los desembolsos de cuentas en custodia.
- **Relación de préstamo a valor (LTV por sus siglas en Inglés):** LTV es la relación de la cantidad prestada comparada con el valor tasado o precio de venta de la propiedad inmobiliaria. Las LTV se expresan como porcentajes.
- **Período garantizado:** El número de días durante los cuales la entidad crediticia garantiza al prestatario una tasa de interés y términos específicos sobre una hipoteca.
- **Valor de mercado:** El valor más alto que un comprador—preparado, dispuesto y capaz, pero no obligado a comprar—pagaría, y el precio más bajo que un vendedor—preparado, dispuesto y capaz, pero no obligado a vender—aceptaría. El valor de mercado es la base para el “precio de lista” o para el “precio inicial” de una casa.
- **Viviendas prefabricadas:** Las viviendas construidas de fábrica o prefabricadas, incluyendo las casas móviles.
- **Hipoteca:** Este es un documento legal que ofrece en garantía una propiedad inmobiliaria (tal como una casa) a una entidad crediticia como garantía para el pago de una deuda.
- **Banquero hipotecario:** Una persona, empresa o corporación que origina, vende y/o sirve préstamos garantizados por hipotecas sobre propiedades inmobiliarias.

- **Corredor hipotecario:** Una firma o persona que por una comisión hace coincidir prestatarios y entidades crediticias. Un corredor hipotecario toma solicitudes y algunas veces procesa préstamos, pero generalmente no utiliza sus propios fondos para un cierre.
- **Acreeedor hipotecario:** Es la entidad crediticia hipotecaria.
- **Deudor hipotecario:** El prestatario de un préstamo hipotecario que empeña una propiedad como garantía de una deuda.
- **Listado múltiple de casas en venta (MLS por sus siglas en Inglés):** Es un servicio proporcionado por el Consejo de Corredores Inmobiliarios® que brinda acceso a listados de propiedades en venta o alquiler.
- **Ingreso neto:** Su ingreso neto es su salario después de pagar impuestos. Es el dinero que usted recibe después de la retención de todos los impuestos, incluyendo el Seguro Social, que se ha calculado de su ingreso bruto. (Vea Ingreso disponible..)
- **Crédito continuo (crédito no financiado o crédito abierto):** Este es un préstamo pre-aprobado por una cantidad específica de dinero por un período de tiempo ilimitado. Usted puede utilizar poco o mucho de su línea de crédito y cuando lo desee. Sin embargo, si alcanza su límite de crédito, tendrá que cancelar parte de su saldo antes de que pueda cargar más a su cuenta. Una línea de crédito de capital en la propiedad es un ejemplo de crédito abierto.
- **PITI (principal, interés, impuestos y seguro).** PITI es un acrónimo para principal, interés, impuestos y seguro. La mayoría de pagos mensuales de hipotecas residenciales incluyen estas partidas.
- **Punto:** Un punto es el uno por ciento de la cantidad en dólares de un préstamo hipotecario. Por ejemplo, si la cantidad de su préstamo es \$150,000, un punto es \$1,500. Al pagar puntos, usted generalmente puede bajar la tasa de interés del préstamo, sin embargo, no todas las entidades crediticias permiten esto. Los puntos pueden ser pagados por el comprador o el vendedor, o dividirlos entre ellos.
- **Pre-aprobación:** Es un acuerdo por escrito de una entidad crediticia para otorgar un préstamo para la compra de una vivienda. La precalificación se basa en la cuidadosa investigación y evaluación de una entidad crediticia sobre los ingresos de un posible comprador de vivienda, su historial crediticio, historial laboral, sus bienes personales y sus deudas. La pre-aprobación asegura al vendedor que la oferta del comprador es válida. También agiliza el proceso de compra porque, una vez que la oferta se haga, no hay necesidad de esperar a que el comprador obtenga un préstamo.
- **Precalificación:** Es un cálculo informal para evaluar la cantidad aproximada de dinero que un comprador de vivienda puede gastar en la compra de una casa. La precalificación, realizada por un agente inmobiliario o un posible comprador de vivienda, compara el ingreso y los bienes de un posible comprador con sus ingresos. La precalificación ayuda al agente inmobiliario a enfocarse en la búsqueda de casas dentro de cierto rango de precios.
- **Partidas pre-pagadas:** Los costos pagados en el cierre por impuestos, interés y seguro. Debido a que las partidas pre-pagadas son costos recurrentes que no se relacionan con la adquisición de una propiedad en sí, éstas no pueden ser financiadas.
- **Penalidad por pago anticipado:** Podría cargarse una cuota si usted cancela o paga parte de su préstamo hipotecario antes de su fecha de vencimiento. Los préstamos asegurados por la FHA y algunos préstamos efectuados por bancos autorizados por el estado no permiten penalidades por pago anticipado.
- **Precalificación:** Una evaluación del estado financiero de un prestatario potencial para determinar el tamaño y tipo de hipoteca disponible para él/ella.

- **Capital principal:** 1) El capital principal es la cantidad original de un préstamo, excluyendo el interés. El interés se cobra con base en el capital principal pendiente de pago de un préstamo o cuenta acreedora. 2) El saldo remanente del préstamo, excluyendo el interés.
- **Seguro hipotecario privado (PMI por sus siglas en Inglés):** Es el seguro escrito por una compañía privada que protege a la entidad crediticia hipotecaria contra pérdidas financieras ocasionadas por un prestatario moroso con su hipoteca.
- **Impuesto a la propiedad:** El impuesto a la propiedad es el dinero que usted paga a su gobierno local y estatal por disfrutar como dueño de una propiedad dentro de su jurisdicción.
- **Porcentajes de calificación:** Son cálculos que se usan para determinar si un prestatario puede calificar para una hipoteca. Consisten en dos cálculos separados: un gasto de vivienda como porcentaje de la proporción de ingresos, y un total de obligaciones de deuda como porcentaje de la proporción de ingresos.
- **Ley de Procedimientos en el Cierre de Transacciones de Bienes Raíces (RESPA por sus siglas en Inglés):** RESPA es una ley federal que requiere la divulgación de todos los costos de liquidación conocidos y/o calculados que un comprador de vivienda tendrá que pagar. Usted recibirá esta información después de solicitar un préstamo y otra vez cuando se presente al cierre de la transacción.
- **Propiedad inmobiliaria:** Es el terreno y objetos permanentes agregados a éste, tales como edificios y cercas. En algunos estados, este término es sinónimo del término “bienes raíces”.
- **Refinanciamiento:** El refinanciamiento se define como la cancelación de una deuda con los ingresos de un nuevo préstamo, utilizando la misma propiedad como garantía. Por ejemplo, usted cancela su hipoteca original con una nueva. La mayoría del tiempo, la gente refinancia para sacar provecho de una tasa de interés más baja y poder disminuir sus mensualidades.
- **Préstamo del Servicio de Vivienda Rural (RHS por sus siglas en Inglés):** Es un préstamo hipotecario que está garantizado por el Servicio de Vivienda Rural.
- **Segunda hipoteca:** Una segunda hipoteca es una hipoteca que tiene derechos subordinados a la primera hipoteca. Un préstamo de capital en la propiedad es un ejemplo de segunda hipoteca.
- **Deuda asegurada:** Una deuda asegurada es una que está vinculada a un tipo específico de bien inmueble, tal como una casa. La propiedad, llamada garantía, garantiza el pago de la deuda. Si usted no paga, el acreedor puede quitarle la propiedad (vea Ejecución hipotecaria).
- **Agente del vendedor:** Es un agente que actúa en nombre del vendedor de una propiedad inmobiliaria.
- **Cierre de la transacción:** Por favor vea “Cierre”.
- **Vivienda construida en el sitio:** La vivienda que se construye en el sitio de la construcción. A pesar de que algo de la casa puede ser prefabricado fuera del terreno, la casa es ensamblada en el sitio.
- **Plan de gastos:** Un plan de gastos es una herramienta que puede utilizar para ayudarse a administrar su dinero. Enumera sus gastos e ingresos mensuales, y normalmente es referido como presupuesto. Su plan de gastos le muestra dónde puede hacer ajustes para mantener sus gastos por debajo o en la línea de sus ingresos. Deberá monitorear su plan de gastos frecuentemente para ver si sus gastos están dentro de lo que usted se ha fijado como meta para gastar.
- **Título de propiedad:** Es una evidencia escrita del derecho a, o la titularidad de una propiedad inmobiliaria. En el caso de los bienes raíces, la evidencia documental de la propiedad es la escritura que especifica a quién se está transfiriendo el patrimonio legal, y el historial de propietarios y de transferencias. El título puede adquirirse mediante compra, herencia, legado, donación o mediante la ejecución de una hipoteca.

- **Póliza de seguro del título:** Un contrato por el cual el asegurador acepta pagar al asegurado una cantidad específica por cualquier pérdida causada por defectos del título de la propiedad inmobiliaria, en el que el asegurado tiene un interés. Los compradores de vivienda normalmente tienen que comprar un seguro de título de la entidad crediticia para proteger el interés de dicha entidad, y pueden escoger la compra del seguro de título para comprador si desean proteger su propio interés.
- **Casa unifamiliar:** Es una casa de dos o tres pisos que comparte una pared común con por lo menos otra casa. A las hileras de viviendas unifamiliares que están incrustadas en las zonas urbanas y suburbanas se les puede llamar también “casas en hileras”.
- **Fideicomiso:** Es una relación fiduciaria donde se transfiere un título legal de una propiedad a un fideicomisario con la intención de que tal propiedad sea administrada por el fideicomisario para el beneficio de otro, el beneficiario, quien mantiene un título equitativo de dicha propiedad.
- **Evaluación de riesgo:** La evaluación de riesgo hipotecario es el análisis del riesgo implicado al hacer un préstamo hipotecario para determinar si el riesgo es aceptable para la entidad crediticia. La evaluación de riesgo involucra la evaluación de la propiedad como se resalta en el informe de la tasación, y la habilidad y disposición del prestatario de pagar el préstamo.
- **Costos iniciales:** Los costos iniciales son las cuotas y otros costos que el comprador debe pagar antes del cierre de una casa. Estas cuotas pueden incluir una cuota de avalúo, una cuota de reporte crediticio, seguro contra riesgos, seguro contra inundación y otras cuotas de inspección.
- **Préstamo de la Administración de Veteranos (VA por sus siglas en Inglés):** Un préstamo hipotecario otorgado por una entidad crediticia y garantizado por el Departamento de Asuntos relacionados con Veteranos. Los préstamos VA se otorgan a los veteranos elegibles y a aquellos que están actualmente en el servicio militar, y pueden tener un pago inicial más bajo que otros tipos de préstamos.
- **Tasa de interés variable:** Una tasa de interés variable es una que es ajustada, normalmente cada trimestre, con base en un indicador económico. Están comúnmente basadas en un índice económico tal como una tasa de interés preferente, la tasa de las letras de Tesorería, o la tasa de los fondos federales.

LISTA DE VÍNCULOS

Esta lista de Vínculos contiene direcciones de sitios Web de organizaciones que ofrecen asesoría y asistencia en diversos aspectos de la búsqueda, compra y mantenimiento de una casa.

Propiedad en condominio

- www.ourfamilyplace.com

Vivienda Co-operativa

- www.coophousing.org
- www.seniorco-opnet.org
- www.ncba.org

Informes crediticios

- www.equifax.com
- www.transunion.com
- www.experian.com

Compradores de casa por primera vez

- www.hud.gov/buyhome.html
- www.hudhcc.org
- www.homeloans.va.gov
- www.homepath.com
- www.rurdev.usda.gov

Ejecución hipotecaria

- www.incharge.org
- <http://homeloans.va.gov/veteran.htm>
- <http://www.hud.gov/foreclos.html>

Información general

- www.incharge.org
- www.ourfamilyplace.com
- www.homeadvisor.msn.com
- www.hudhcc.org
- www.homeowners.com
- www.privateMI.com
- www.gsa.gov/staff/pa/cic/housing.htm
- <http://homeloans.va.gov/veteran.htm>

Venta de casas efectuada por el gobierno

- www.hud.gov/homesale.html
- www.homeloans.va.gov/homes.htm

Inspectores de vivienda

- www.inspectamerica.com
- www.ashi.com
- www.nahi.org
- www.nabie.org

Mantenimiento en la casa

- www.allabouthome.com
- www.homeadvisor.com
- www.hometime.com
- www.bobvila.com
- www.todayshomeowner.com
- www.pueblo.gsa.gov/housing.htm

Viviendas prefabricadas

- www.suncommunities.com
- www.ahahome.com
- www.aarp.org

Vivienda en zona rural

- www.rurdev.usda.gov



HOJAS DE TRABAJO DE CERTIFICACIÓN

Hojas de trabajo de certificación

Las hojas de trabajo en esta sección se basan en el material que ha visto en las páginas anteriores. Por favor llene las hojas de trabajo con su información financiera personal y téngalas listas para referencia cuando llame a InCharge® Debt Solutions al 866-345-0245.

Un asesor hipotecario de InCharge® Debt Solutions hablará confidencialmente con usted acerca del préstamo hipotecario y sus finanzas personales, y después le hará preguntas para evaluar su comprensión de la información suministrada en Trazando un curso para ser propietario de una vivienda. Al responder a estas preguntas satisfactoriamente, usted será elegible para los programas de préstamos para compradores de casa por primera vez que ofrecen FannieMae, FreddieMac, HUD y otras instituciones crediticias.

Plan de gastos

Gastos Mensuales	
Vivienda	
Renta / Hipoteca	\$
Comisiones	\$
Mantenimiento	\$
Subtotal:	\$
Tarjetas de crédito / Préstamos	
Tarjeta 1	\$
Tarjeta 2	\$
Tarjeta 3	\$
Tarjeta 4	\$
Tarjeta 5	\$
Préstamo 1	\$
Préstamo 2	\$
Préstamo 3	\$
Subtotal:	\$
Transporte	
Pago de Automóvil 1	\$
Pago de Automóvil 2	\$
Seguro de Automóvil	\$
Gasolina	\$
Estacionamiento	\$
Mantenimiento	\$

Otro	\$
Subtotal:	\$
Servicios Públicos	
Teléfono	\$
Teléfono Celular	\$
Agua	\$
Electricidad	\$
Gas	\$
Cable TV / Satélite	\$
Servicio de Limpieza	\$
Subtotal:	\$
Alimentos	
Provisiones	\$
Cenas en restaurantes	\$
Otros	\$
Subtotal:	\$
Ropa	
Adultos	\$
Niños	\$
Lavandería / Tintorería	\$
Otros	\$
Subtotal:	\$

Atención Médica	
Seguro	\$
Cuentas del Doctor	\$
Cuentas del Dentista	\$
Medicinas	\$
Subtotal:	\$
Total de deudas personales	\$

Ingresos Mensuales	
Sueldo neto de usted	\$
Sueldo neto de su cónyuge	\$
Sueldo de su empleo a tiempo parcial	\$
Sueldo del empleo tiempo parcial del cónyuge	\$
Pago de jubilación	\$
Ingreso de Seguro Social	\$
Ingreso AFDC	\$
Cupones alimenticios	\$
Ingreso por inversiones	\$
Ingreso Total Mensual:	\$

Proporción entre el pago mensual de la hipoteca y el ingreso bruto mensual

Esta es una de las medidas que utilizará la entidad crediticia para calificar su elegibilidad para un préstamo hipotecario. Una proporción entre el pago mensual de la hipoteca y el ingreso bruto mensual compara simplemente el costo mensual de su vivienda con su ingreso bruto mensual. Un paso importante en el cálculo de esta proporción es calcular su ingreso mensual—lo que usted gana antes de descontar impuestos o antes de otras deducciones.

- Si le pagan cada dos semanas, multiplique su salario bruto por 26 (el número de días de cobro bisemanales en un año), después divida el resultado entre 12. Éste es su salario bruto mensual.
- Si su ingreso no es constante, calcule su ingreso bruto mensual dividiendo el ingreso bruto anual del año anterior (como se reportó en su declaración de impuestos) entre 12.

Calcule el **costo mensual de su vivienda** al dividir:

- Pagos de hipoteca / renta _____
- Condominio / co-op / cuotas de asociación de la comunidad _____
- Costo mensual total de la vivienda _____

Calcule su **ingreso bruto mensual** al dividir:

- Ingreso bruto de su(s) empleo(s) _____
- Pagos de pensión alimenticia y manutención infantil _____
- Bonificaciones, comisiones o propinas. _____
- Dividendos o intereses _____
- Otros ingresos _____
- Ingreso bruto mensual total _____

Hojas de trabajo de certificación

Calcule la proporción entre el pago mensual de la hipoteca y el ingreso bruto mensual. Luego el costo mensual de su vivienda, dividido entre su ingreso bruto mensual. Esto equivale a su proporción entre el pago mensual de la hipoteca y el ingreso bruto mensual.

$$\text{\$ } \underline{\hspace{2cm}} \quad \div \quad \text{\$ } \underline{\hspace{2cm}} \quad = \quad \underline{\hspace{2cm}} \%$$

Una proporción menor al 26 por ciento se considera muy aceptable.

Proporción entre la deuda total mensual y el ingreso bruto mensual

Esta es otra medida que utilizará la entidad crediticia para calificar su elegibilidad para un préstamo hipotecario. La proporción entre la deuda total mensual y el ingreso bruto mensual (back-end ratio) compara la cantidad total de los pagos mensuales de sus deudas—incluyendo el costo mensual de la vivienda—con su ingreso bruto mensual.

Cuando calcule esta cantidad, deberá sumar los pagos mínimos mensuales actuales de todas sus cuentas acreedores y préstamos. Asegúrese de que su lista de gastos incluye:

- Gastos de vivienda.
- Pago(s) de automóvil(es).
- Pagos de préstamos (de muebles, electrodomésticos, etc.).
- Préstamos bancarios / de uniones de crédito.
- Pagos de préstamos estudiantiles.
- Otros préstamos / cuentas acreedoras.
- Pagos de tarjetas de crédito.
- Pagos de atención médica en el pasado.

Para determinar la proporción de la deuda total mensual al ingreso bruto mensual, simplemente divida los pagos de su deuda total mensual entre sus ingresos brutos mensuales provenientes de todas sus fuentes.

Calcule la proporción entre la deuda total mensual y el ingreso bruto mensual. El total de los pagos mensuales de mis deudas, dividido entre mi ingreso bruto mensual. Esto equivale a mi proporción entre la deuda total mensual y el ingreso bruto mensual.

$$\text{\$ } \underline{\hspace{2cm}} \quad \div \quad \text{\$ } \underline{\hspace{2cm}} \quad = \quad \underline{\hspace{2cm}} \%$$

Por lo general, entre más baja sea la proporción entre la deuda total mensual y el ingreso bruto mensual, mejor será su situación financiera. Una proporción menor al 36 por ciento se considera muy aceptable.

Listas de verificación de la solicitud de préstamo

Cuando solicita un préstamo hipotecario, normalmente necesitará proporcionar comprobantes de ingresos, de empleo, de endeudamiento y de activos o bienes. Use las siguientes listas de verificación para asegurarse de que tiene toda la información necesaria disponible antes de visitar al funcionario de préstamos.

1. Lista de verificación de información personal

Información de usted

Nombre legal _____
Numero de seguro social _____
Dirección actual _____
Teléfono _____

Dirección anterior _____

1. Desde _____ hasta la fecha de _____

2. Dirección anterior _____

2. Desde _____ hasta la fecha de _____

3. Dirección anterior _____

3. Desde _____ hasta la fecha de _____

Información del co-prestatario

Nombre legal _____
Numero de seguro social _____
Dirección actual _____
Teléfono _____

Dirección anterior _____

Desde _____ hasta la fecha de _____

Dirección anterior _____

Desde _____ hasta la fecha de _____

Dirección anterior _____

Desde _____ hasta la fecha de _____

2. Lista de verificación de información sobre el efectivo disponible

Cuenta De usted

Número(s) de cuenta(s) corriente(s) _____

Número(s) de cuenta(s) de ahorro(s) _____

Número(s) de otra(s) cuenta(s) _____

Del co-prestatario

Lista de verificación de ingresos		
Artículo	De usted	Del co-prestatario
Formularios W-2 ó declaraciones de impuestos		
Del año anterior		
De este año		
Talonarios de pago (Últimos 2 meses)		
Estado de cuenta bancaria (Últimos 3 meses)		
Ahorros		
Cuentas corrientes		
Fondos mutuos		
Otros		

Historial de empleo		
Empleador	De usted	Del co-prestatario
Nombre del empleador actual	Dirección y Teléfono	Dirección y Teléfono
Salario actual:		
Fechas: Empleo empezó: Terminó:		
Nombre del empleador anterior		
Salario anterior		

Tenemos los recursos educativos y la consejería financiera que su familia necesita



Todo bajo un mismo techo

No sabe a quién acudir? InCharge Debt Solutions es su fuente sin fines de lucro para la información y el apoyo que necesita. Ofrecemos:



- Consejería de crédito gratuita por teléfono
- Análisis de presupuesto y planes de acción gratis
- Reducción de tasas de interés y cuotas



- Consejería de Pre-compra
- Consejería contra la ejecución hipotecaria
- Talleres para el comprador de vivienda



- Disponible en militarymoney.com
- Recursos para los militares y sus familias
- Videos y podcasts informativos

Llámenos hoy al **888-794-6390** o visítenos en **www.incharge.org** para ver cómo podemos ayudarle a **usted**.

