

En preparación para su reunión con el prestamista o el corredor de hipotecas:

- Haga copias de las más recientes declaraciones de impuestos, talones de sueldo y estados de cuenta del banco.
- Conozca su puntaje o calificación crediticia; o sea, el número que mide la calidad de su historial crediticio. Lo puede comprar en www.myfico.com, www.experian.com, www.equifax.com o www.transunion.com.
- No solicite otros préstamos (automóvil, tarjeta de crédito) cuando esté por solicitar una hipoteca ya que podría reducir su puntaje crediticio.
- Si las tasas de interés están subiendo, considere la posibilidad de pagar más por fijar o garantizar la tasa de interés.

Si solicita un préstamo en varias instituciones, hágalo dentro de un plazo de 60 días para mantener su buen puntaje de crédito y obtener la tasa de interés más baja.

Si participa en un programa de primera compra podría reducir su tasa de interés, limitar los cargos o recibir ayuda con el anticipo. Consulte con un asesor de vivienda, o con la ciudad, condado o estado donde vive para recibir más información sobre los programas de viviendas accesibles.

Seguro hipotecario particular (PMI, siglas en inglés). Si su anticipo es menos del 20%, los prestamistas requieren que pague PMI. Para evitarlo, en algunos casos podría obtener una hipoteca adicional para usarla como anticipo. Las primas del PMI y los intereses de la mayoría de los préstamos adicionales podrán deducirse de los impuestos, junto con los intereses de la hipoteca.

Tasación. Los prestamistas contratan a un tasador para calcular el valor de la vivienda. Usted tiene derecho a recibir una copia de la tasación antes del cierre.

Declaración sobre veracidad en el préstamo. Dentro de los 3 días de presentar la solicitud del préstamo, usted debe recibir una declaración del prestamista (“Truth in Lending statement”) que contiene información sobre la tasa de interés anual, el cargo por financiamiento, el monto financiado y el total de pagos requeridos. Este documento también contiene información sobre recargos por pago adelantado (si hubiera), si el préstamo se puede asumir o no, el detalle de las cuotas y los cargos por atrasos.

Presupuesto de buena fe. También dentro de los tres días de haber presentado su solicitud, el prestamista debe entregarle un “presupuesto de buena fe” de los costos de

cierre (“Good Faith Estimate”, o GFE). Este documento estandarizado le permite comparar hipotecas y debe incluir la tasa de interés, la cantidad del préstamo, los impuestos y el seguro, además de la clase y término del préstamo. Estudie la sección de resumen que también indica cuánto podría subir la tasa de interés y por qué, y cuándo se vencerá el presupuesto. Los costos finales podrían costarle cientos de dólares más de lo que se haya indicado en el presupuesto de buena fe. Por lo general los costos de cierre son de entre 3% y 6% de la hipoteca. Solicite una explicación de todos los cargos y compare los productos de distintos prestamistas.

Seguro por título de propiedad. Los prestamistas requieren que usted pague la prima de esta póliza de seguro para proteger al prestamista contra pérdidas que podrían resultar de títulos falsificados, gravámenes o errores. Si la póliza de seguro por título de propiedad que le requieren comprar sólo cubre al prestamista, considere comprar una póliza que lo proteja a usted como propietario contra problemas que no se hayan descubierto durante la investigación del título y para cubrir los posibles honorarios legales para defender el título.

La oferta

Cuando encuentre la casa ideal, es hora de presentar la oferta de compra.

Contingencias. Asegúrese de que la oferta que propone le dé una salida al incluir contingencias por inspección de la vivienda, financiamiento, seguro y otras. Si descubre un problema estructural serio o no puede conseguir un préstamo hipotecario con términos y tasa de interés competitivos, podrá deshacer el trato.

Depósito en garantía. La mayoría de los vendedores desean un depósito prendario. Cuando el vendedor le acepta la oferta, un tercero, compañía de títulos de propiedad o depósitos en garantía, retiene el depósito hasta el cierre.

Negociaciones. Prepárese para presentar una contraoferta si el vendedor le rechaza la primera. Conozca sus límites y respételos.

Si usted presenta una oferta para comprar una casa y el vendedor la acepta, el trato está hecho; y es obligatorio.

Al cierre

El paso final en la compra de su casa es el cierre (liquidación). El contrato de venta fija la fecha de cierre, que por lo general es en 30 a 90 días en el caso de viviendas ya construidas. Antes del cierre, revise la condición de la vivienda por última vez.

Aproximadamente un día antes del cierre, la compañía del préstamo hipotecario le entregará una declaración de cierre HUD-1 con un listado de todos los costos de cierre. Revise todos los costos y pagos detenidamente y llame al prestamista si tiene alguna pregunta.

Al cierre lleve un cheque certificado por la cantidad indicada en el formulario HUD-1, un documento de identificación con foto y cheques personales adicionales. Deberá firmar muchos documentos. Estudie cada uno detenidamente antes de firmarlo; los errores pueden resultarle caros. De ser necesario, pídale a alguien de confianza que vaya con usted al cierre.

En el cierre, usted pagará una porción prorrateada de los impuestos a la propiedad y, en algunos casos, servicios públicos, como electricidad, gas o combustible. El prestamista también podría requerir que pague el seguro de la propiedad e intereses prorrateados a partir del día del cierre hasta la fecha de vencimiento de la primera cuota de la hipoteca.

Cuando se hayan firmado todos los documentos, usted recibirá las llaves de su nuevo hogar.

Consumer Action
www.consumer-action.org

Comuníquese con nuestra línea de información:
www.consumer-action.org/hotline/complaint_form_es/

415-777-9635
Se hablan chino, inglés y español

Información sobre la vivienda: www.housing-information.org
Sitio web de MoneyWi\$e: www.money-wise.org

 **Housing Information**
A Consumer Action Project

 **Capital One**

El proyecto Housing Information Project de Consumer Action creó este folleto en asociación con Capital One Services, Inc.

© Consumer Action 2010 Rev. 8/13
Buying a Home (Spanish Version)

Sí puede comprar una casa

El camino hacia su propio hogar

MoneyWi\$E

A CONSUMER ACTION AND CAPITAL ONE PARTNERSHIP

La compra de su propia vivienda es una de las compras más importantes en la vida.

Ser propietario le ayuda a aumentar su capital y a ahorrar en los impuestos. Pero tendrá que estar preparado para los costos de ser dueño de una vivienda; en tiempo, trabajo y dinero.

El costo verdadero de ser dueño de una vivienda va más allá de las cuotas mensuales del préstamo. Usted debe pagar impuestos a la propiedad, primas de seguro de la propiedad y una variedad de gastos de mantenimiento y de emergencias. El propietario de una vivienda también tendrá que invertir muchas horas de trabajo y cuidar mucho de la propiedad para asegurarse que se mantenga en buenas condiciones, y si es posible que suba su valor. A pesar de estos costos, la gran mayoría de propietarios dirían que los beneficios de ser propietario valen la pena.

Cómo prepararse

La compra de una casa es un paso importante. Toma tiempo. Comience por organizar sus finanzas:

- **Ahorre.** Deposite dinero todos los meses en una cuenta de ahorro para el anticipo, que puede ser de 3% al 20% o más si usted lo desea. El anticipo debe ser lo más alto posible. Si es menos del 20% los prestamistas requieren que usted pague además el seguro hipotecario particular (PMI, siglas en inglés).
- **Asesoría de vivienda.** Inscríbase en un programa de asesoría certificado que ayuda al comprador a prepararse para ser propietario. Para encontrar un programa local, consulte en www.espanol.hud.gov/buying y haga clic en “housing counselors”, o llame al 800-569-4287.
- **Historial crediticio.** Si tiene buen crédito podrá obtener una tasa de interés más baja en la hipoteca. La mejor forma de tener un buen historial de crédito es pagando las cuentas puntualmente. Obtenga copias gratis de su historial crediticio en www.annualcreditreport.com o llame al 877-322-8228. Si encuentra un error, siga las instrucciones para disputar errores.
- **Presupuesto.** Lleve el control de lo que gasta. ¿Podría recortar algunos gastos y así ahorrar más dinero para comprar una casa?
- **Ingresos y capital.** Sume sus ingresos (sueldo, mantenimiento de niños, beneficios, etc.) y capital (dinero en cuentas de cheques, ahorros y jubilación).
- **Deuda.** ¿Cuánto debe? Haga una lista de las cuentas

mensuales, alquiler, primas de seguro, cuotas de automóviles y tarjetas de crédito, etc.

¿Para qué cantidad de préstamo califica?

Muy pocos compradores pueden pagar una vivienda en efectivo. En cambio, la mayoría solicita un préstamo hipotecario.

Muchas cosas influyen en el tipo y monto de la hipoteca que le podrían aprobar, entre otras, su historial crediticio, deudas e ingresos de todos los solicitantes, el anticipo, sus ahorros y el tipo de préstamo que usted elija, por ejemplo, a tasa fija o ajustable.

El tipo de propiedad que usted elija, como vivienda familiar única, dúplex, condominio o cooperativa, también influye en el tipo de préstamo que le otorgan.

Al solicitar una hipoteca, los prestamistas comparan sus ingresos con el costo de la vivienda y otras deudas para calcular cuánto puede gastar por mes en las cuotas y demás gastos de vivienda. Este porcentaje les ayuda a determinar también cuánto dinero puede obtener en el préstamo para comprar la casa. El total de las deudas, incluso los costos de la vivienda, no debe ser superior al 36% de sus ingresos.

En general, cuanto menos deba en cosas como tarjetas de crédito, préstamos de auto y otras deudas, mayor será el monto del préstamo hipotecario para el que calificará. Termine de pagar todas las deudas que pueda antes de solicitar el préstamo.

Cuanto más alto sea el anticipo, menor será el préstamo que necesite. El anticipo equivale a un porcentaje del precio de venta. No ofrezca todo el efectivo que tenga; necesitará dinero para los costos de cierre y la mudanza. Para encontrar programas locales de asistencia para el anticipo, visite <http://portal.hud.gov/hudportal/HUD?src=/buying/localbuying>.

Quién es quién en bienes raíces

Agente de bienes raíces. El agente del comprador representa a la persona que compra la vivienda. El agente del vendedor puede cooperar con el comprador, pero es responsable por los intereses del vendedor. En general, es el vendedor, y no el comprador quien paga los honorarios del agente.

Corredor de hipotecas. Este es un especialista en préstamos que reúne a compradores con prestamistas. Los

honorarios de corredor son negociables; solicite un desglose de los cobros y averigüe de qué se tratan para que no tenga que pagar más de lo necesario.

Bancos hipotecarios y prestamistas en Internet. Usted puede presentarse directamente en un banco o en las oficinas de otros prestamistas hipotecarios o puede visitarlos por Internet. Es fácil encontrar a prestamistas y comparar tasas de interés en sitios web como el de Bankrate.com.

Tasadores. Estos profesionales determinan el valor actual de la vivienda que desea comprar. Por lo general al tasador lo contrata el prestamista hipotecario, pero usted paga el cargo de la tasación de \$300 a \$500.

Inspector de viviendas. Contrate a un inspector para averiguar si la vivienda que desea tiene algún problema serio. Cuando firma el contrato de compra, solicite una contingencia por inspección; de esa forma puede abandonar la compra si en la inspección se descubren problemas que usted no desea arreglar. Para encontrar un inspector, visite por Internet a International Association of Certified Home Inspectors (www.nachi.org/find-an-inspector) o American Society of Home Inspectors (www.ashi.org/find).

El hogar ideal

Visite el vecindario. De ser posible, recórralo a pie para familiarizarse con la comunidad. Explore las escuelas, las tiendas y las estadísticas de crimen en la policía o el periódico local, o en Homefair.com.

Investigue los peligros ambientales. Solicite un informe sobre peligros ambientales para excluir la contaminación tóxica o los peligros naturales tales como las inundaciones o los incendios forestales.

Inundación. El gobierno federal ofrece seguro contra inundación. ¿Lo necesita? Analice su riesgo en FloodSmart (www.floodsmart.gov).

Hipotecas

Las hipotecas más comunes son préstamos a 15 ó 30 años. Hay varios tipos:

La hipoteca a tasa fija mantiene la misma tasa de interés durante el plazo del préstamo. La cuota mensual de la hipoteca nunca cambia. (Si los impuestos a la propiedad y el seguro se los cobra el prestamista cada mes, la cuota fija puede

variar debido a cambios en estos costos.) Las hipotecas a 15 años tienen cuotas mensuales mucho más altas.

Las hipotecas a tasa variable, también conocidas como hipotecas de tasa ajustable (ARM, siglas en inglés) permiten que califique para un préstamo más grande ya que la tasa de interés inicial típicamente es más baja y requiere una cuota mensual más baja. Sin embargo, la cuota mensual puede aumentar si suben las tasas de interés. Entérese cuánto puede subir la tasa de interés, con qué frecuencia puede cambiar y asegúrese de que podrá pagar la cuota más alta.

Préstamos de Federal Housing Administration

Si tiene el crédito dañado, es más fácil calificar para los préstamos de la Administración Federal de la Vivienda (FHA, siglas en inglés) que por lo general requieren un anticipo más bajo. Para más información, visite la página web de FHA (<http://portal.hud.gov/hudportal/HUD?src=/buying/loans>).

Préstamos inapropiados e injustos

Tenga cuidado con los préstamos que contienen términos injustos o engañosos (predatorios), como multas por pago adelantado (cargos altos por terminar de pagar el préstamo antes de tiempo). Tenga precaución con los préstamos de “sólo interés” y con cualquier hipoteca que tenga una cuota inicial baja que pueda subir a niveles demasiado altos. Los préstamos de “zero anticipo” no requieren que pague anticipo. Esto significa que su vivienda no acumulara valor líquido hasta que no haga pagos por algún tiempo para reducir el principal o hasta que el valor de la vivienda aumente. Asegúrese que no tendrá que vender la vivienda durante al menos algunos años, de lo contrario podría verse obligado a pagar de su bolsillo los honorarios de un agente de bienes raíces y otros gastos.

Califique para el préstamo hipotecario

Obtenga una preaprobación. Los prestamistas lo “preaprueban” para el préstamo después de haber revisado detenidamente su historial crediticio y sus ingresos. Estar precalificado no es lo mismo que estar preaprobado, ya que el primero sólo es un cálculo general del monto del préstamo para el cual podría calificar.

Comuníquese con varios prestamistas y compare tasas de interés, cargos y puntos (costo opcional para obtener una tasa de interés más baja). Un punto equivale al 1% del monto total del préstamo.