



Una guía fácil para comprar casa

Estimado futuro propietario de casa,

Usted acaba de dar el primer paso que lo llevará a realizar su sueño dorado. Buscar un préstamo para financiar su casa es una de las decisiones más importantes que tomará.

Ser dueño de su propia casa es un logro con el que todos soñamos y haremos todo lo posible para hacerlo realidad. Compruébelo usted mismo paso por paso con esta fácil y útil guía para comprar casa.

Estamos aquí para ayudarle a elegir el préstamo ideal que cumpla con sus objetivos y hecho específicamente a la medida de sus necesidades. Nuestros productos innovadores, bajas tasas de interés y excelente atención personal en español le facilitará que usted sea, ¡dueño de su propia casa!

Sinceramente,

Índice

Antes de salir a buscar casa	5
Buscando la casa de sus sueños	7
Elija a un agente de bienes raíces	7
Haga fácil la búsqueda	8
Haga una buena inspección antes de decidirse	9
Llegó el momento de la oferta	10
Comprando la casa de sus sueños	11
Solicite su préstamo	11
La documentación que necesitará	11
Escoja el préstamo que más le conviene	12
Tabla de ayuda para escoger el préstamo que más le conviene	13
La espera	14
El cierre	14
Después de la mudanza	15
Lo que usted debe saber	15
Preguntas frecuentes	16-17
Una guía fácil de términos y definiciones	18-22
Tabla de comparación para analizar casas	23

ANTES DE SALIR A BUSCAR CASA

Antes de iniciar el proceso de compra de una casa, es importante saber cuánto puede pagar por una casa. Su prestamista le puede facilitar esto, calificándolo preliminarmente para un préstamo antes de que usted y su agente de bienes raíces empiecen a buscar casa. Calificar preliminarmente no cuesta nada y generalmente se puede hacer en una sola visita o hasta en una llamada telefónica. Al ser calificado preliminarmente, usted sabrá qué precio puede pagar por una casa y cuánto serán sus pagos mensuales. Lo mejor de todo, es que le ponemos todo por escrito.

PREGUNTAS MAS FRECUENTES

¿Qué beneficio tiene la compra de una casa?

El ser dueño de su casa le da un sentido de estabilidad y permanencia. Le da la flexibilidad de hacerle mejoras a su casa que satisfagan sus necesidades específicas cuando y donde usted guste. Usted no está sujeto a los aumentos periódicos de renta, y los intereses que paga podrían ser deducidos de los impuestos, en algunos casos hasta el 100%, pero consulte con su asesor de impuestos para más detalles.

¿Cómo saber cuánto dar de pago inicial?

La cantidad que usted debe dar como pago inicial varía; depende de lo que usted y su experto en préstamos hipotecarios decidan que es mejor para su situación. Es importante saber que mientras menor sea el pago inicial, mayor será el pago mensual, y es más probable que tendrá que comprar un seguro de hipoteca*.

*Es un seguro que protege al prestamista contra pérdidas si el prestatario deja de hacer los pagos.

¿Cuál es la diferencia entre ser aprobado preliminarmente para un préstamo y ser calificado preliminarmente?

Antes de empezar a buscar una casa, es importante que usted visite a un consultor en préstamos quien analizará sus bienes, deudas y fuentes de ingreso. Basado en este análisis preliminar, el consultor le dirá la cantidad de dinero que se puede recibir en el préstamo – esto se llama *una Calificación Preliminar*. O puede aplicar formalmente para un préstamo y le pedirán que entregue la documentación necesaria (e.g., recibos de pagos, información de sus cuentas de banco, etc.) para verificar que la información que dio durante su calificación preliminar es verdadera, y enviarán este paquete a un prestamista para su *Aprobación*.

¿Qué es un informe de crédito?

El informe de crédito contiene su historial de pagos, muestra que pagó sus cuentas a tiempo, si alguna vez se retrasó o falló en sus pagos. También provee un puntaje de crédito que usan los prestamistas para determinar el potencial del prestatario para pagar sus deudas a tiempo, y decidir, si es o no un buen candidato para recibir un préstamo. Si piensa comprar casa, va a necesitar demostrarnos que puede hacer sus pagos de una manera responsable y puntual.

¿Cuánto dinero necesito para comprar casa?

Todo depende de cuánto quiera pagar o cuánto dinero tenga disponible. Nosotros ofrecemos una variedad de préstamos que generalmente se ajustan a las necesidades de cada prestatario – algunos hasta de \$0 pago inicial. Algunos de estos préstamos tienen requisitos de calificación menos rigurosos, mientras que otros requieren poco o nada de dinero para el pago inicial. En muchos casos, el dinero que se necesita para el cierre puede ser un regalo o concesión, reduciendo la cantidad de dinero que una persona necesita tener a la mano para comprar una casa.

BUSCANDO LA CASA DE SUS SUEÑOS

Elija a un agente de bienes raíces

Una vez que sea calificado preliminarmente, llega el momento de buscar un agente de bienes raíces que lo ayude a encontrar la casa de sus sueños. Un agente de bienes raíces es un experto que sabe qué casas están a la venta y cuáles cubren los requisitos y los deseos que usted tiene. Muestre a su agente la carta de calificación preliminar / aprobación preliminar; con ésta, él o ella podrá seleccionar casas que se encuentren en su rango de precios. Además, su agente puede darle información sobre las diferentes áreas donde podría gustarle vivir, así como opciones que no haya considerado. Su agente también le puede dar consejos prácticos de lo que debe buscar en una casa. Y cuando llegue la hora de hacer una oferta sobre la casa que desea comprar, su agente estará ahí para ayudarlo.

Cómo seleccionar a un agente de bienes raíces

Un agente de bienes raíces juega un papel muy importante en el proceso de comprar una casa y debe ser seleccionado con cuidado. Antes de escoger a su agente, pida recomendaciones a sus familiares y amigos, y entreviste a varios agentes, para tener una mejor idea de cómo es cada uno y qué pueden ofrecerle. La relación entre un agente de bienes raíces y un comprador debe estar basada en el respeto mutuo, objetivos similares y frecuentemente, en un acuerdo por escrito que especifica los términos y condiciones de la representación que hace el agente del comprador.

El agente de bienes raíces ideal...

- Entiende sus necesidades y objetivos.
- Es profesional y dedicado a hacer un buen trabajo.
- Conoce el área donde usted quiere vivir.
- Sabe cuánto puede gastar usted en la casa.
- Tiene una licencia o certificado válido de bienes raíces.
- Tiene referencias excelentes de otros clientes.
- Lo trata con el respeto que usted se merece.

Haga fácil la búsqueda

Ubicación, ubicación, ubicación

Para reducir el número de casas que va a visitar, debe empezar por decidir qué factores son importantes para usted (por ejemplo: el precio aproximado de la casa y su ubicación). Luego puede empezar a determinar detalles más específicos, como el vecindario, las características de la casa y el tipo de vivienda (i.e., condominio, *townhome* o la tradicional casa separada). La ubicación es el factor que más afecta el valor de una casa. La mayoría de los compradores están dispuestos a sacrificar ciertas características y preferencias de su propiedad, con tal de poder comprar en el área o vecindario que más prefieren. Esta es una consideración muy importante, porque casi siempre podrá hacer algunos ajustes o remodelaciones, como agregar una habitación o poner una alberca, para tener todo lo que desea en su casa. Pero una vez que se haya mudado a su casa, no importa cuantas mejoras le haga, ¡no podrá cambiarla de la ciudad a los suburbios, o del lado oeste al lado este de la ciudad!

¿Qué debo buscar en mi vecindario?

Esta es una lista de las siete principales preguntas que los compradores potenciales hacen de un vecindario.*

- 1) ¿Tiene buenas escuelas?
- 2) ¿Es un vecindario bueno?
- 3) ¿Está en un área comercial buena?
- 4) ¿Está cerca de nuestros trabajos / oficinas?
- 5) ¿Está cerca de nuestra familia y las amistades?
- 6) ¿Tiene un índice de crímenes bajo, qué tan segura es el área?
- 7) ¿Hay parques o lugares de recreación cercanos?

¿Qué debo buscar en una casa?

Antes de salir a buscar una casa, es importante pensar en cuáles son los detalles más importantes para usted en una casa. Use la Lista de deseos y evaluación que se encuentra en la página 22 para anotar esas características especiales de la casa que quiere, y úsela para evaluar cómo las diferentes casas que visita satisfacen sus deseos. Saque varias copias de la tabla y llévelas con usted durante su búsqueda de la casa ideal; teniendo siempre en mente las características que considera esenciales en la casa que compraría. Si registra la información conforme va visitando las casas, podrá recordar ventajas y desventajas de éstas, y evaluarlas justamente al usar el mismo criterio para todas, sin importar cuándo las haya visto.

Sugerencias para evaluar las casas que visita

Una vez que ha decidido las características que desea en la casa de sus sueños y el área donde le interesa vivir, debe comenzar a visitar casas en venta con su agente de bienes raíces. Durante este periodo, es importante que haga una buena evaluación de las propiedades que visite. Acostúmbrese a ver las propiedades con ojo crítico. Inspeccione las casas detalladamente, asegurándose que observa y evalúa todas las áreas que son importantes en su casa. Tómese la libertad de tomar fotografías, o filmar con una cámara de video para que recuerde lo que le gusta o disgusto de cada propiedad; asegúrese de hacer notas detalladas en la tabla de evaluación que le proporcionamos.

* Estos datos son proporcionados por cortesía de una encuesta reciente. Fuente: Asociación de Diarios de América.

Haga una buena inspección antes de decidirse

Cuando finalmente encuentre la casa de sus sueños, es muy importante que la inspeccione bien "de pies a cabeza" para que no se enamore de ella demasiado rápido. A veces los dueños de la casa cubren los daños graves con pintura o papel tapiz, para que las personas que no se fijan bien no noten los daños. Reparar esos defectos puede costar mucho dinero una vez que haya comprado la casa, así que haga su mejor esfuerzo al inspeccionar la casa cuidadosamente antes de hacer una oferta para comprarla.

Antes de hacer una oferta por una casa, vaya a conocer el vecindario. Visítelo a diferentes horas del día y de la noche. Conozca a los que podrían ser sus futuros vecinos y pregúnteles sobre el área. Reconsidere la cantidad que está dispuesto a ofrecer para comprar la casa, para que esté realmente seguro que vale el precio.

Chequee bien las tuberías y sistemas

Haga pasar el agua por el inodoro, prenda las luces y abra las ventanas. Pregunte en qué condición están los sistemas eléctricos, las cañerías, la calefacción y el aire acondicionado, y cualquier otro aspecto importante como la alberca, el sistema de riego, etc.

Analice las características físicas de las casas que visite

Inspeccione a fondo las condiciones físicas de la propiedad, buscando reparaciones que necesiten hacerse, así como si la casa es nueva, de mediana edad o bastante vieja. También es importante que se sienta seguro de que hay suficientes habitaciones y espacio extra para cubrir sus necesidades. Asegúrese de que también le gusta mucho el diseño de la casa.

¿Cómo determino el valor de la casa?

Antes de hacer una oferta, necesita determinar cuánto realmente vale la casa. Su agente de bienes raíces puede ayudarlo con esto, proporcionándole información sobre otras propiedades en el vecindario que se hayan vendido recientemente. Así, usted puede comparar los precios de venta de estas diferentes casas para sentirse seguro de que está ofreciendo una cantidad adecuada y justa. También hay servicios disponibles en la Internet (en inglés) que pueden proveer un estimado de los valores de las propiedades y ventas recientes dentro de esa área.

Ahora sí... ¡está listo para hacer su oferta! ¡Suerte!

Llegó el momento de la oferta

Cuando llegue el momento de realizar la oferta, su agente de bienes raíces debe preparar un Contrato de Compra, que es el documento que se presenta al vendedor, en el cual usted le ofrece un precio y las condiciones que usted tiene para la compra.

Antes de presentar este documento, esté seguro de que su contrato incluya un término que indique que la compra depende de una inspección profesional satisfactoria. Pídale a su agente de bienes raíces que le recomiende un inspector profesional y con varios años de experiencia. El inspector le debe entregar una evaluación por escrito de la casa e incluir recomendaciones sobre reparaciones que sean necesarias. Si tiene cualquier duda, pida una segunda inspección.

Una vez que su oferta haya sido aceptada, tendrá que pagar un *depósito de buena fe* (o una *entrega a cuenta*). Este es un depósito en efectivo (de varios cientos de dólares a miles dependiendo del valor de la casa y el mercado) previo el pago inicial que muestre su compromiso para comprar la casa. Pregunte a su agente de bienes raíces cuánto dinero se necesita para el depósito y utilice su carta de aprobación/calificación preliminar para respaldar su ofrecimiento al vendedor.

COMPRANDO LA CASA DE SUS SUEÑOS

Solicite su préstamo*

¡Felicidades! Usted ya está a sólo unos cuantos pasos de realizar su sueño de ser dueño de una casa. Cuando la oferta que usted haga en la casa de sus sueños sea aceptada y tenga en la mano un contrato de compra firmado, llámenos inmediatamente. A partir de ese momento, contamos con un plazo de tiempo específico.

La documentación que necesitará

Para completar el proceso de su préstamo, sus fuentes de ingreso, deudas e historial de crédito necesitan permanecer constantes durante esta etapa final. Si está en la etapa de Calificación Preliminar, la información necesaria para completar el proceso es requerida. Ahora es el momento de aplicar formalmente para un préstamo, llenando una solicitud formal y proporcionándonos los documentos que respalden la información que nos dio anteriormente. Tener la documentación apropiada facilitará los trámites de préstamo para todos y hará que todo marche más rápido.

A continuación le diremos qué documentación necesitará traer con usted al momento de llenar la solicitud para un préstamo:

Si sus ingresos provienen de su salario:	<ul style="list-style-type: none">• Formularios W-2 originales de los últimos dos años• Talones de cheques originales de los últimos 30 días
Si sus ingresos provienen de un negocio propio:	<ul style="list-style-type: none">• Declaraciones de impuestos de los últimos dos años• Su balance actual• Declaración de Pérdidas y Ganancias desde el principio de año
Si recibe ingresos de otras fuentes:	<ul style="list-style-type: none">• Pensiones, etc.<ul style="list-style-type: none">○ Carta(s) de otorgación• Bienes Raíces<ul style="list-style-type: none">○ Declaraciones de impuestos de los últimos dos años○ Contrato(s) de alquiler• Otros<ul style="list-style-type: none">○ Cualquier comprobante de que usted está recibiendo ingresos por otros medios
Si tiene cuenta de ahorros o de cheques:	<ul style="list-style-type: none">• Estados de cuenta de los últimos 3 meses
Si usted cuenta con otra(s) persona(s) que desee(n) ser aprobada(s) junto con usted para el préstamo, favor de proporcionar:	<ul style="list-style-type: none">• Los nombres de los co-prestatarios
Si no cuenta con un historial de crédito, no se desanime. Nuestros Expertos en Hipotecas harán todo lo posible para ayudarlo a obtener un préstamo. Favor de traer:	<ul style="list-style-type: none">• Recibos de pagos de gas y luz• Recibos de pagos del teléfono• Recibos de pagos de renta• Cualquier comprobante de que usted es constante en sus pagos mensuales. Esto puede incluir recibos de pagos de seguro de auto o de vida, pagos a mueblerías o joyerías, pagos a tiendas de catálogo, pagos por una computadora o enciclopedia.

* Si tiene dudas sobre el significado de una palabra, dirijase a nuestra Guía Fácil de Términos y Definiciones

Escoja el préstamo que más le conviene

En el mundo de las hipotecas existen dos tipos de préstamos, aquellos con tasas de interés fijas y aquellos con tasas de interés variables. Nosotros ofrecemos una gran variedad de préstamos con tasas de interés fijas y variables, que pueden ajustarse a las necesidades y gustos de cada prestatario. Por supuesto, nosotros también le ayudaremos a elegir el préstamo ideal para usted, pero es importante que conozca la diferencia entre uno y otro.

Préstamos con tasas fijas de interés

El préstamo hipotecario de mayor popularidad es la hipoteca tradicional de interés fijo (*Fixed-Rate Mortgage*). Generalmente esta tasa de interés es un poco más alta que la que se recibe inicialmente con un préstamo de tasa variable. Lo que lo hace tan popular es que con un préstamo de tasa fija, usted tiene la seguridad de que su tasa de interés nunca subirá. Además, su pago mensual de interés y principal siempre permanecerá igual. Si usted es el tipo de persona que prefiere la estabilidad de saber exactamente lo que va a pagar cada mes, éste podría ser el préstamo ideal para usted.

Préstamos con tasas variables de interés

En años recientes, la hipoteca de tasa variable de interés (*Adjustable Rate Mortgage o ARM*) se ha creado fama por su bajo interés inicial. La mayor ventaja de esta hipoteca es que le permite calificar más fácilmente para un préstamo u obtener un préstamo más grande. Debido a que esta hipoteca de tasa variable está sujeta a una tasa de interés publicada conocida como Índice*, su interés puede subir o bajar, lo que significa que sus pagos mensuales también están sujetos a un aumento o a una reducción. Las hipotecas de tasas variables pueden ahorrarle dinero a largo plazo si las tasas de interés se mantienen constante o disminuyen. Los términos de estos préstamos varían, empezando con un período de un mes hasta uno, tres, cinco, siete y diez años con una tasa fija y posteriormente cambiando a tasas variables.

*Los índices se publican en la sección financiera de varios periódicos y también están disponibles en la Internet.

Otros tipos de préstamos

Además de préstamos para comprar casa, nosotros ofrecemos una variedad de préstamos para mejorar su casa, ayudarlo a ahorrar energía y hasta para consolidar sus deudas. Pregúntenos cómo podemos ayudarlo.

Programas especiales de préstamos

Ofrecemos programas especiales de préstamos que cubren el costo de la casa y el costo por las reparaciones o mejoras que haya que hacerle. Este tipo de préstamo se basa en el valor de la casa después de que se hagan las reparaciones / mejoras.

¿Por qué para algunas propiedades el pago inicial es tan bajo?

Estas son ofertas que hacen los prestamistas, pero no son ideales para todos. Usted tiene que calificar para el préstamo exacto que ofrecen. Recuerde que en muchos casos, mientras menor sea el pago inicial, mayor será el pago mensual y más alta la

probabilidad de tener que comprar un seguro de hipoteca. Ahora, si a usted le interesa un préstamo con un bajo pago inicial, consúltenos sobre cómo obtenerlo. Ofrecemos varios tipos de préstamos con un bajo pago inicial y con requisitos para calificar menos rigurosos.

Tabla de ayuda para escoger el préstamo que más le conviene

Su meta de ser dueño de una casa	Su estrategia de préstamo
Si planea vivir en su casa por muchos años...	Usted podría desear una tasa de interés baja durante un período de tiempo largo. Ya que va a estar haciendo pagos por muchos años venideros, la estrategia que más le conviene puede ser la de tener una <i>tasa de interés fija</i> y pagar puntos para conseguir que la tasa de interés sea la más baja posible.
Si planea vender o refinanciar su casa en unos pocos años...	Evite los puntos y los costos de cierre ya que la diferencia en el pago del interés no valdrá la pena en comparación con lo que usted tendrá que pagar "de su bolsillo" a la hora del cierre. Además, trate de obtener un pago inicial más bajo. Un <i>préstamo hipotecario de interés variable (ARM) de período fijo</i> es normalmente una buena opción para un número establecido de años, ya que las tasas de interés son generalmente más bajas que las tasas fijas durante el periodo inicial establecido, lo que disminuye el pago mensual.
Si quiere pagar el préstamo de su casa antes de que sus hijos vayan a la universidad...	Busque un préstamo con términos más cortos como el <i>préstamo de interés fijo a 15 años</i> para asegurar que usted pueda usar sus ingresos para otros fines más adelante en su vida. Además, los pagos que usted va haciendo harán que el valor invertido de su propiedad crezca rápidamente.
Si quiere presupuestar para un pago fijo cada mes...	Un <i>préstamo de tasa fija</i> le ofrece un pago de deuda e interés que permanece igual mientras dure el préstamo.
Si se siente cómodo sabiendo que pueden haber cambios periódicos en la tasa de interés porque sabe que así puede comprar ahora una mejor casa...	Las hipotecas de <i>interés variable (ARMs)</i> son una solución muy buena para las personas cuyos ingresos van a aumentar, a quienes refinanciarán rápidamente y para aquellos que podrán hacer un pago mayor mensualmente en unos cuantos años si las tasas de interés suben.

La espera

Tramitar un préstamo puede llevarse de días a semanas dependiendo del mercado, perfil de crédito y su habilidad para recopilar la información necesaria para el proceso. ¡No se desanime! Durante este tiempo, tanto usted como el vendedor y el prestamista estarán asegurándose que todas las obligaciones referentes a la compra y al préstamo hipotecario estén completas antes de que se firmen los documentos finales. Algunos ejemplos de lo que estas obligaciones pueden incluir son: una inspección final y satisfactoria de la casa, confirmación de la compra de un seguro contra riesgos, una inspección satisfactoria contra termitas y una investigación del título de propiedad para verificar que esté libre de demandas.

El cierre

El cierre (o *closing*) es la reunión en la que usted firma todos los documentos y paga los gastos para hacerse oficialmente dueño de su casa. La compañía de título, que emite el seguro del título, generalmente ofrece el lugar para el intercambio de documentos y la entrega de fondos durante el cierre. En algunos estados del Oeste, el cierre se le conoce como cierre de cuenta en custodia (*escrow closing*), donde la compañía de título o de cuenta en custodia actúa como una tercera persona para el beneficio del comprador y el vendedor.

Antes de la reunión de cierre, su compañía de título, compañía de cuenta en custodia o abogado revisará con usted una copia de la declaración financiera HUD-1 (*HUD-1 Settlement Statement*). Este documento le informará el total de sus costos de cierre y establece la cantidad total de fondos que deberá llevar a la reunión de cierre. Una vez que su préstamo sea aprobado, lo llamaremos para que se presente y firme los documentos del cierre, así como la documentación final requerida para hacerlo propietario de su casa.

Son muchos los documentos que hay que firmar antes de recibir las llaves de su casa. Por eso, el proceso del cierre normalmente dura de una a dos horas. Los dos documentos más importantes que tendrá que firmar son el pagaré y la hipoteca (o la escritura fiduciaria). El pagaré hipotecario representa la promesa de pagar al prestamista según los términos del acuerdo, incluyendo las fechas en cuales los pagos de su préstamo hipotecario deben ser hechos y la dirección a la cual los pagos deben ser enviados. Y la hipoteca es el documento que transfiere el dominio de la propiedad del vendedor al comprador.

Usted también necesitará obtener un cheque certificado o de cajero para pagar los costos del cierre. Una vez firmado los documentos y los gastos de cierre pagados, ¡la casa es suya! ¡A llamar a la mudanza!

Mudarse a su propia casa es una experiencia inolvidable. Quizás muy pronto, usted estará disfrutando de su propia casa junto con su familia y amigos. Sabemos que el sueño de ser dueño de su propia casa ¡no es sólo un sueño!

DESPUÉS DE LA MUDANZA

Lo que usted debe saber

Cómo hacer sus pagos mensuales

A los pocos días de cerrar el trato y obtener su préstamo, recibirá una carta de su prestamista con instrucciones para hacer sus pagos mensuales y una explicación de sus responsabilidades como prestatario.

Al hacer sus pagos, lo más importante que debe recordar es:

- Enviar su pago para que nos llegue el primer día de cada mes o antes.
- Nunca mandar dinero en efectivo por correo.
- Anotar el número de su cuenta en su cheque o giro postal.

Lo que incluye su pago mensual

Su pago mensual incluye el pago principal, interés y seguro hipotecario privado (PMI) si es que éste es requerido. En la mayoría de los casos, su pago mensual también incluirá impuestos de propiedad y seguro contra riesgos para que usted no tenga que preocuparse de hacer estos pagos anuales. Usted recibirá un desglose detallado de su pago mensual en el recibo de su pago mensual que le enviarán por correo.

Qué hacer si tiene problemas para pagar

Lo primero que debe hacer es llamar a su prestamista. Ellos cuentan con representantes para escucharlo y tratar de ayudarlo en todo lo que sea posible. Pero recuerde, es muy importante hacer sus pagos a tiempo y por la cantidad exacta, si desea proteger su crédito y si en un futuro decide comprar otra casa.

Qué hacer si su casa es dañada

Si su casa es dañada por un incendio o por cualquier otro suceso que esté cubierto por su seguro, llame a su agente de seguros y llene un informe de inmediato. Un tasador de daños del seguro hará una inspección de su propiedad para establecer una suma en efectivo de los daños. Una vez que esto ocurra, la compañía de seguros enviará un cheque a nombre suyo y al de su prestamista en conjunto. Llame al departamento de reclamos de su prestamista para informarse sobre el procedimiento a seguir para la distribución de los fondos.

Sus otras obligaciones como prestatario

Su hipoteca o escritura fiduciaria requiere que usted mantenga su propiedad en buen estado. Este requisito sirve para proteger su inversión y aumentar el valor de su propiedad si algún día decide venderla. Cuando haga reparaciones, asegúrese de utilizar siempre los servicios de contratistas con licencia.

Gastos adicionales

Al comprar casa esté preparado para ciertos gastos adicionales que todos los dueños de casa enfrentan, como el pago mensual de la hipoteca, el pago anual de impuestos de propiedad, el seguro contra riesgos, electricidad, gas, servicio de colección de basura, servicio de agua y de drenaje, mantenimiento de la casa y jardinería.

Preguntas más comunes

¿Qué son los puntos?

Los puntos son lo que se cobra por asegurar una tasa de interés más baja. Un punto equivale al 1% en dólares de la cantidad del préstamo. Mientras más puntos tenga un préstamo, más baja es la tasa de interés.

¿Cómo aseguro una tasa de interés?

Durante el proceso de préstamo, observará y escuchará a otros discutir sobre tasas de interés y tipos de préstamo. Mantenga a su experto en hipotecas dentro de la discusión y pregúntele cualquier cosa que no comprenda. Asegurar el préstamo es SU responsabilidad. Al llamar a su experto en hipotecas de 30 a 45 días antes del cierre, ellos harán un presupuesto de una tasa y le preguntarán si usted desea asegurarla. Recuerde que hay cientos de prestamistas y miles de productos, las tasas y costos varían por programa y prestamista.

- Si usted es aprobado con un prestamista, tiene que asegurar la tasa con él. Si desea un producto diferente y tiene que cambiar de prestamista, necesitará volver a ser aprobado, lo que lleva tiempo y posiblemente podría afectarlo negativamente.

¿Son los mismos requisitos para comprar condominios y para comprar casas?

La documentación necesaria para calificar para un préstamo es la misma tanto para condominios como para casas, sin importar su tamaño.

¿Cuántos seguros debe tener en el momento del cierre?

Usted necesitará presentar por lo menos dos tipos de seguro al cerrar el trato de su préstamo. El primero es un seguro contra riesgos que protege su casa en caso de incendio u otra catástrofe y a usted en caso que alguien se lastime en su propiedad. El segundo es un seguro de título que protege tanto al prestatario como al prestamista contra pérdidas ocasionadas por disputas sobre el dominio de la propiedad o cualquier demanda legal contra ella. La compañía de título se encarga de esto, por lo que usted no tendrá necesidad de buscar este seguro.

¿Por qué debo obtener una inspección profesional?

La inspección de una casa es un paso muy importante ya que sirve para identificar cualquier problema que pueda tener la propiedad o la casa, serio o no, antes de comprometerse. Le recomendamos que esté presente durante la inspección, para que pueda hacer las preguntas que tenga y enterarse de cualquier problema que exista de antemano.

UNA GUÍA FÁCIL DE TÉRMINOS Y DEFINICIONES

Queremos que usted se sienta seguro durante cada paso de su préstamo para comprar casa. A continuación, encontrará una lista de términos y definiciones que le facilitarán entender el proceso de comprar una casa.

Abstract of Title

Resumen de título

Una historia por escrito del título de propiedad desde su origen hasta la actualidad.

Accrued Interest

Interés acumulado

La cantidad de interés adeudada desde su último pago.

Adjustable Rate Mortgage Loan (ARM)

Préstamo hipotecario de interés variable

Una hipoteca cuyo interés varía periódicamente de acuerdo a un índice predeterminado.

Agreement of Sale (Purchase Contract, Purchase Agreement, Sales Agreement)

Acuerdo de venta (Contrato de compra, Acuerdo de compra, Acuerdo de venta)

Un documento por escrito mediante el cual el Comprador está de acuerdo en comprar y el Vendedor está de acuerdo en vender una propiedad.

Amortization

Amortización

El pago de una deuda en partes iguales que resulta en la liquidación de la deuda.

Amortization Schedule

Programa de amortización

Una lista de cada pago adeudado en un préstamo hipotecario, que muestra la cantidad aplicada al principal, la cantidad aplicada al interés, y lo que resta del saldo del principal.

Annual Percentage Rate (APR)

Porcentaje anual de interés

Un porcentaje de la cantidad del préstamo hipotecario que representa el costo total anual del préstamo, incluyendo los cargos por financiamiento.

Application

Solicitud

El formulario que se usa, y el proceso de solicitar un préstamo hipotecario.

Appraisal

Avalúo

El informe que hace una persona calificada, en el que da su opinión sobre el valor de una propiedad.

Appreciation

Valorización

Un incremento en el valor de bienes raíces.

Balance Sheet

Balance

Una declaración de bienes, deudas y valor neto.

Balloon Mortgage**Hipoteca "Balloon" (Globo)**

Una hipoteca con pagos mensuales que se hacen por un período de tiempo, al cabo del cual se debe pagar todo el saldo restante.

Cap**Tope**

Un límite en el máximo que puede subir la tasa de interés en una hipoteca variable (ARM), durante un período especificado y por el tiempo que dure el préstamo.

Closing/Settlement**Cierre**

La conclusión de la transferencia del derecho de propiedad.

Closing Costs**Costos de cierre**

Los gastos asociados con la transferencia de una propiedad.

Credit Report**Informe de crédito**

Un informe hecho por una agencia de crédito, utilizado por el prestamista para determinar si el solicitante es elegible para recibir crédito.

Deed of trust**Escritura fiduciaria**

En algunos estados, es el instrumento usado en lugar de una hipoteca.

Depreciation**Depreciación**

La pérdida de valor de bienes raíces.

Discount / Discount Points / Points**Descuento o puntos de descuento o puntos**

Un cargo único impuesto por el prestamista para ajustar la tasa de interés del préstamo al rendimiento requerido.

Down Payment**Pago inicial o enganche**

La parte del costo total que se da en efectivo y por adelantado para ser aplicado a la cantidad del préstamo por la compra de bienes raíces.

Earnest Money / Good Faith Deposit**Entrega a cuenta o depósito de buena fe**

El depósito que hace la persona que va a comprar una propiedad a una tercera agencia, el cual es mantenido en custodia hasta que la transacción termine.

Escrow**Cuenta en plica o custodia**

Un artículo de valor, dinero o documentos, depositados a una tercera persona para ser entregados después de cubrir una condición; por ejemplo, el depósito de fondos o documentos con un abogado o agente de cuenta en custodia que será entregado una vez que se cierre la venta de una propiedad.

First Mortgage
Primera hipoteca

Una hipoteca que tiene prioridad sobre cualquier otro derecho de retención.

Homeowner's (Hazard) Insurance
Seguro contra riesgos

Una póliza de seguro en la que, por una prima, el asegurador está de acuerdo en asegurar una propiedad en caso de pérdida.

HUD-1 Settlement Statement
Declaración financiera HUD-1

Declaración que especifica el dinero que reciben y pagan el comprador y el vendedor durante el proceso del cierre y muestra cómo es pagado.

Interest Rate
Tasa de interés o Interés

El porcentaje de una cantidad de dinero que se paga por el uso de dicho dinero durante un período de tiempo.

Judgment Lien
Derecho de retención por juicio

Un fallo de la corte que se fija como derecho de retención contra una propiedad.

Loan-To-Value Ratio
Relación entre préstamo y valor

La relación entre el valor de la propiedad y la cantidad del préstamo.

Loss Payee Clause
Cláusula de beneficiario por pérdida

La cláusula de una póliza de seguro que indica a quién se le va a pagar en caso de una pérdida.

Margin
Margen

El porcentaje que un prestamista añade a la tasa del índice para determinar el nuevo interés.

Maturity
Vencimiento

La fecha en que vence un pagaré.

Mortgage
Hipoteca

Un documento legal que transfiere el interés en una propiedad y sirve como respaldo de una deuda.

Mortgage Banker
Empresa hipotecaria

Una firma dedicada a préstamos de bienes raíces.

Mortgage Banking
Banca hipotecaria

El agrupamiento de préstamos hipotecarios para ser vendidos a un inversionista permanente.

Mortgage Insurance
Seguro de hipoteca

Asegura al prestamista contra pérdidas causadas cuando el prestatario deja de hacer los pagos.

Mortgage Note**Pagaré hipotecario**

Una promesa por escrito para pagar una cantidad de dinero establecida, a un interés establecido durante un período de tiempo establecido.

Origination Fee**Costo de iniciación**

Un cargo cobrado por el prestamista para cubrir los costos del trámite de un préstamo hipotecario.

PITI**PITI**

Siglas en inglés que significan Principal, Interés, Impuestos y Seguro.

Points**Puntos**

Cargo de una vez que hace el prestamista para incrementar el rendimiento de un préstamo; un punto es el 1 por ciento de la cantidad de la hipoteca.

Principal**Principal**

La cantidad de la deuda.

Private Mortgage Insurance (PMI)**Seguro hipotecario privado**

Vea MORTGAGE INSURANCE.

Purchase Contract**Contrato de compra**

Vea AGREEMENT OF SALE.

Release Of Lien**Descargo de derecho de retención**

Una escritura que descarga el derecho de retención.

Refinance**Refinanciar**

El proceso de pagar un préstamo a través de un nuevo préstamo, usando la misma propiedad como garantía.

RESPA**RESPA**

Ley de Acuerdos y Procedimientos de Bienes Raíces (*Real Estate Settlement and Procedures Act*). Una ley que exige al prestamista informar de antemano al prestatario de los costos del cierre.

Security Instrument**Instrumento de garantía**

La hipoteca o escritura fiduciaria de la propiedad.

Subordination**Subordinación**

El acto de reconocer que un derecho de retención tomará un lugar posterior a un préstamo hipotecario. Esto se logra registrando un Acuerdo de Subordinación.

Tax Lien**Derecho de retención de impuestos**

Un derecho de retención por impuestos adeudados en contra de una propiedad.

Term**Término**

El período de tiempo dentro del cual el préstamo es pagado.

Title**Título**

Evidencia que establece el derecho sobre una propiedad.

Title Insurance policy**Póliza de seguro de título**

Una póliza que protege al comprador en caso de pérdida causada por un desperfecto en el título. La póliza del dueño protege al dueño de la misma manera.

Truth-in-Lending (TIL) Disclosure**Declaración de transparencia en el préstamo**

Delimita los costos del préstamo y muestra el APR y otros términos del préstamo, incluyendo el cargo financiero, la cantidad del pago y el total de pagos requeridos. Es un requisito que el prestamista le entregue al prestatario la versión final de la declaración antes o durante el cierre.

Trust Deed**Escritura fiduciaria**

Un instrumento otorgado por el prestamista a un tercero (el fideicomisario) transfiriendo el título de una propiedad a nombre de este fideicomisario como garantía del pago del préstamo hipotecario por el prestatario.

Underwriting**Endoso**

Un análisis del riesgo asociado con la solicitud de préstamo del prestatario.

Tabla de comparación para analizar casas

La casa que quiero

Casas visitadas

Notas	Dirección	Dirección	Dirección	Dirección
Precio de venta	\$	\$	\$	\$
Preferencias generales				
Tipo de casa:				
# Pisos:				
Años:				
# Habitaciones:				
# Baños :				
Garaje:				
Comodidades				
Chimenea:				
Vista:				
Aire acondicionado/Calefacción central:				
Sala de estar:				
Estudio:				
Otras características				
Estilo de la casa:				
Exterior:				
Estilo Interior:				
Electrodomésticos:				
Ubicación				
Cercanía a lugares de Interés:				
Condiciones y características especiales				
Espacio para almacenar:				
Limpieza y condición:				
Ventajas:				
Desventajas:				

Comentarios Adicionales:

Fotocopie esta tabla varias veces y llévela consigo cuando vaya a ver casas.

¿Tiene otras preguntas? ¡Contáctenos!

Nuestros expertos en préstamos hipotecarios le pueden ayudar, con respuestas confiables y precisas a todas sus preguntas sobre préstamos hipotecarios.