



**Cyrus Shargh**  
Certified Mortgage Planner  
The Mortgage Company  
Phone: 310-793-8381  
Fax: 310-388-6023  
Cyrus@mybestmortgage.com  
www.MyBestMortgage.com

**THE MORTGAGE COMPANY**  
A Chase Affiliate



## Manual del Comprador de Vivienda

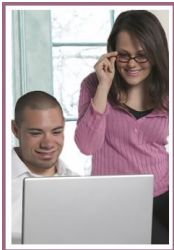
### Todo Lo Que Precisa Saber Para Obtener El Hogar De Sus Sueños

#### Introducción

La idea de comprar una vivienda, ya sea su primera o última vivienda, trae consigo una gran variedad de preguntas. Esta es una reacción natural, pues se trata de una de las decisiones más importantes que tomará. Quédate tranquilo, mi equipo y yo estamos para ayudarte a entender el proceso del préstamo y nuestra meta es hacer que el mismo sea placentero.

Este folleto abarca los fundamentos de la compra de una vivienda. Está diseñado para responder a preguntas frecuentes y proporcionar definiciones claras de términos con los cuales usted puede no estar familiarizado, incluso aunque usted haya pasado antes por el proceso de comprar una vivienda.

#### Buscando la Mejor Tasa de Interés



En el momento de pedir un préstamo, el objetivo principal de los consumidores siempre ha sido buscar la mejor tasa de interés posible. ¡Y así debe ser! El desafío con esta estrategia es que en este tema existe mucha información engañosa difundida por varios medios. La comercialización a través de los sitios Web de Internet y correo electrónico, junto con otros medios tales como la publicidad por radio, televisión y cartelera, hicieron que las tasas de interés ocupen un lugar primordial en las mentes de los consumidores.

El problema para el consumidor con este tipo de comercialización es que está diseñado para hacer que suene el teléfono de la entidad crediticia. A menudo, el anunciante ofrece una tasa de interés absurdamente baja, con el intento de usar una técnica de "atraer al cliente con una oferta y luego cambiarla por otra" una vez que el cliente mordió el anzuelo. Esto, muchas veces, se consigue ofreciendo precios a corto plazo. La expresión "Precios a corto plazo" se utiliza cuando una entidad crediticia ofrece una tasa de interés extremadamente atractiva, pero la tasa está fija solamente por un período muy breve de tiempo.

El consumidor promedio demora por lo menos 30 días para firmar un contrato para comprar una vivienda. Fijar el precio de una tasa de interés que se garantiza por un período de siete días no es de ninguna utilidad para la mayoría de los compradores potenciales de viviendas. Simplemente no es suficiente tiempo para finalizar la transacción.

Mientras que el anuncio de la cartelera o del titular de Internet puede alardear una tarifa fabulosa, el plazo en que se garantiza la misma a menudo no es realista en términos de proporcionar suficiente tiempo para negociar un contrato de compra y cerrar el trato. Tenga mucho cuidado cuando busca la menor tasa de interés. Cuando le den la cotización de una tasa de interés, asegúrese de preguntar al agente cuál es el plazo en que se garantiza la misma. Asegúrese que el plazo en que le garantizan la tasa le de tiempo suficiente para finalizar su transacción de compra.

Otro truco común de comercialización que hace parecer atractivas las tasas de interés gira en torno a la manera en que se presentan los gastos. La ley exige que todas las entidades crediticias indiquen el costo real de la financiación a través de la Tasa Porcentual Anual (APR) cada vez que se cotiza una tasa de interés en un anuncio. La APR toma en consideración muchos de los gastos asociados con el préstamo, y generalmente se informa en letra pequeña como una limitación de responsabilidad.

Muchas veces, los anunciantes publican una tasa de interés baja en letras grandes, en negrita, pero una APR más alta en letra pequeña indica que se cobrarán varios puntos para obtener dicha tasa.

Mientras que la APR puede ser provechosa al comparar las tasas que se ven en los anuncios, es importante que los consumidores sepan que las entidades crediticias utilizan diversos métodos para calcular la APR. De ahí que el método para comparar las tasas de interés no es totalmente infalible.

Además, el consumidor debe tener en cuenta que la tasa de interés no es el único factor importante al obtener la financiación. Otra pregunta a responder de igual importancia es "¿Por cuánto tiempo necesita usted pedir prestado el dinero?"



El período de tiempo que usted necesita pedir prestado el dinero tiene un gran impacto en la decisión de pagar o no los gastos por adelantado (puntos), y también en lo concerniente a su selección del programa de préstamo.

Según las estadísticas, los propietarios de viviendas se mudan cada 7 a 10 años. Uno de los errores comunes que cometen los compradores de viviendas es seleccionar automáticamente un programa de préstamo a interés fijo a financiar por 30-años en lugar de evaluar otras opciones. La probabilidad de necesitar la financiación por 30 años en realidad es muy baja o nula. Si el comprador tiene bastante rotación en su trabajo o si está planificando una familia en el futuro próximo, la vivienda puede no satisfacer sus necesidades a largo plazo.

Muchas veces, a los compradores les ofrecen programas que están supeditados a una financiación a 30-años. Las tasas de interés que se ofrecen, sin importar cuán bajas sean, a menudo son inaplicables debido a que las tasas dependen de varios factores, incluyendo el pago inicial y el puntaje de crédito.

Si un comprador tiene por lo menos el 5% para un pago inicial, una tasa de interés fija por tres, cinco o siete años puede ser una opción mucho más realista. Esto permite que el comprador capitalice en una tasa inicial baja y que ahorre una cantidad importante de dinero, que entonces puede destinar al pago inicial de su próxima vivienda.

Es de suma importancia trabajar con un consultor de préstamos con experiencia que entienda algunos aspectos prácticos de la planificación financiera. Un consultor experto le hará muchas preguntas acerca de sus metas a corto y largo plazo, y lo ayudará a elegir un programa de préstamo que realmente se ajuste a dichas metas.

## Los Matices de Su Contrato



Muchas veces, el proceso de comprar una vivienda es mucho más complejo que lo que la persona promedio espera que sea. Los temas involucrados en su contrato de compra pueden tener un impacto importante no solamente en el éxito de su transacción de compra sino también en el nivel de estrés. Hemos enumerado algunos de los temas más importantes sobre los que usted debe estar al tanto, ya que requieren que usted tome decisiones como

comprador que se compromete a firmar un contrato de compra.

### Contingencia del préstamo o de financiación

La contingencia del préstamo es el período de tiempo que el vendedor le otorga a usted para obtener la aprobación completa y formal del préstamo. Es importante incluir una contingencia de financiación en su oferta, ya que hace que la transacción dependa de que usted reciba la hipoteca solicitada. Si usted no puede obtener la financiación, la misma especifica sus derechos de cancelación.

Esta contingencia generalmente tiene un plazo entre 15 y 30 días dependiendo de lo negociado en el contrato. El depósito de dinero en garantía que usted hace en el momento en que acepta la oferta estará en peligro una vez que venza la contingencia del préstamo. De hecho, conforme a los términos del contrato, si la contingencia

del préstamo vence y usted no cierra la transacción de compra, usted podría perder su depósito de dinero en garantía y no podría apoyarse en la excusa de no haber podido obtener la aprobación del préstamo. La pre-aprobación por escrito ayudará a eliminar problemas en este aspecto. Por favor note que: la pre-aprobación no es igual a la pre-calificación.

### Pre-Aprobación

La pre-aprobación de la financiación antes de hacer una oferta por una propiedad es una estrategia sensata que puede ayudarlo a conseguir el mejor trato posible, especialmente si usted planea hacer un pago inicial mínimo. Muchas veces, el vendedor desconfía de la estabilidad y de la confiabilidad del comprador si el mismo solamente es capaz de hacer un pago inicial del 10% o menor.

Esto puede hacer que el comprador pierda una cantidad importante de su capacidad de negociación por ser percibido como un comprador débil en lugar de uno fuerte. Esta es la razón por la cual es muy importante conseguir por adelantado la aprobación del crédito para el préstamo completo y proporcionar una confirmación por escrito de dicha aprobación cuando se hace una oferta. Esto muestra que es un trato firme y que lo ven como un comprador con efectivo.

### Periodo del Contrato

El período del contrato es el período de tiempo en el cual se deben completar todos los trámites correspondientes, incluyendo la obtención de la aprobación del préstamo, la tasación de la propiedad, los informes de inspección de la vivienda, la inspección de termitas, etc. Asigne tiempo suficiente para poder completar todos los trámites correspondientes de esta compra tan importante que usted está a punto de realizar. Generalmente, los contratos de compra se formulan por un período de 30, 45 o 60 días. Sin embargo, realmente no es poco común que un contrato de compra se estipule por un período mayor a 60 días si los partes involucradas necesitan un período de esa duración para finalizar todos los aspectos de los trámites correspondientes.



### Contingencia de Inspección de la Vivienda

Como parte de la negociación de su contrato de compra, usted y el vendedor acordarán mutuamente la cantidad de tiempo necesario para finalizar todos los procedimientos exigidos de inspección de la vivienda. Para llevar a cabo estas inspecciones se recomienda firmemente utilizar un servicio externo de terceros.

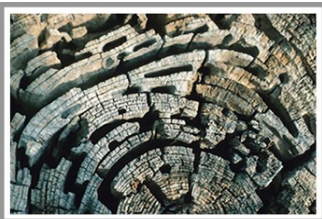
La compañía de inspección de la vivienda le proporcionará un informe que usted debe revisar muy a fondo para cerciorarse que la propiedad no tenga defectos materiales de los que usted pueda no estar enterado, y que posteriormente podrían tener un impacto en el valor de la propiedad. Una vez que venció la contingencia de inspección de la vivienda, usted ya no tiene influencia para volver y renegociar con el vendedor con el objeto de resolver cualquier tema puesto de manifiesto por la inspección de la vivienda. Si hay defectos materiales, usted y su agente de bienes raíces deben renegociar para conseguir una reducción

en el precio de compra para compensar el costo de cualquier reparación necesaria o hacer que el vendedor realice la reparación antes del cierre de la transacción. Los compradores con poca reserva de efectivo probablemente deberán negociar para que las reparaciones se realicen antes del cierre.

### Contingencia de Inspección de Vivienda

Como parte de la negociación en su contrato de compraventa, usted y el vendedor llegarán a un mutuo acuerdo sobre la cantidad de tiempo necesario para completar todos los procedimientos requeridos para la inspección de la vivienda. Se recomienda utilizar los servicios de un tercero para completar estas inspecciones.

La compañía de inspección de la vivienda le proporcionará un informe que usted debe revisar muy a fondo para cerciorarse que la propiedad no tenga defectos materiales de los que usted pueda no estar enterado, y que posteriormente podrían tener un impacto en el valor de la propiedad. Una vez que venció la contingencia de inspección de la vivienda, usted ya no tiene influencia para volver y renegociar con el vendedor con el objeto de resolver cualquier tema puesto de manifiesto por la inspección de la vivienda. Si hay defectos materiales, usted y su agente de bienes raíces deben renegociar para conseguir una reducción en el precio de compra para compensar el costo de cualquier reparación necesaria o hacer que el vendedor realice la reparación antes del cierre de la transacción. Los compradores con poca reserva de efectivo probablemente deberán negociar para que las reparaciones se realicen antes del cierre.



### Inspección de Termitas

La entidad crediticia exige una inspección de termitas si la misma se enumera en el contrato de compra. La entidad crediticia también puede exigir una inspección si la tasación indica que hay

evidencia de daño por termitas. En los préstamos de la FHA, la inspección solamente se exige bajo las siguientes circunstancias: cuando hay evidencia de infestación activa, si es ordenado por la jurisdicción local o estatal, si se acostumbra en la zona, o a criterio de la entidad crediticia.

Si se encuentran termitas, es cuestión de ambas partes determinar quién será el responsable de solucionar el problema. Cuando usted negocie su contrato asegúrese de estipular de antemano si desea que la propiedad se inspeccione para ver si tiene termitas.

### Alquilar al Vendedor

Es lo que sucede muchas veces cuando el comprador y el vendedor no se ponen de acuerdo en una fecha de cierre específica para la transacción, entonces los agentes de bienes raíces negociarán un período de "volver a alquilar". Esto significa que la transacción se cierra, los fondos del préstamo y el título de propiedad de la misma se transfieren a nombre del comprador, pero el comprador no toma la posesión de la propiedad hasta varios días después. En este panorama, el comprador establece un contrato de alquiler, en el cual la propiedad se alquila al vendedor.

Una nota a pie de página importante en esta estrategia en tanto común consiste en asegurarse que el vendedor no esté ocupando la propiedad en un contrato de alquiler más allá de los 30 días posteriores al cierre de la transacción de compra. Esto, a ojos de la entidad crediticia, constituiría la compra de una propiedad que no está ocupada por el propietario, y haría que las condiciones del préstamo cambiaran radicalmente.

### Contribuciones del Vendedor

Dependiendo de la impaciencia del vendedor para cerrar la transacción, muchas veces, el vendedor de una propiedad se pondrá enérgico y ofrecerá pagar algunos o todos los gastos de cierre, puntos de iniciación y/o ítems pagados por adelantado (intereses, seguro contra riesgos, impuestos del depósito en garantía) por el comprador, relacionados con la compra. Esta estrategia común puede ser muy beneficiosa para el comprador, especialmente si el comprador tiene pocos fondos para el cierre. También puede conseguir una disminución en las tasas de interés y obtener un pago mensual más accesible para el comprador.

Observe que hay ciertas limitaciones con respecto a cuánto se permite que contribuya el vendedor dependiendo de la relación préstamo-valor. La contribución típica del vendedor es de 3% a 9% del precio de venta basado en la cantidad del depósito. Algunas veces, las contribuciones del vendedor se pueden limitar solamente a gastos de cierre no-recurrentes y/o puntos de iniciación. La entidad crediticia no permitirá que el vendedor devuelva fondos al comprador después del cierre de la transacción para realizar reparaciones en la propiedad. Aspectos tales como goteras o una alfombra nueva no están cubiertos por ninguna cláusula de contribución del vendedor.



### Puntos de Iniciación

Los puntos de iniciación muchas veces son malinterpretados. Los puntos son simplemente los intereses pagados en el momento del cierre para obtener una tasa de interés más baja en el préstamo. Un punto es equivalente al 1% del monto del préstamo. Si usted va a pedir \$300.000 en préstamo, un punto sería igual a \$3.000. Esto generalmente da como resultado una tasa de interés de 1/8 a 3/8 % menor, dependiendo del programa de préstamo.



¿Cuándo tiene sentido pagar puntos? Pagar puntos es un paso financiero prudente si usted está planeando pedir un préstamo por un período prolongado de tiempo. Una vez más, una de las preguntas más importantes para hacer cuándo usted pide dinero prestado es, "¿Por cuánto tiempo necesita usted pedir prestado este dinero?" Esto responderá a las dos preguntas preponderantes que usted se hará, las cuales son 1) ¿Debo pagar puntos? Y 2) ¿Qué programa de préstamo es mejor para mí? Note que la pregunta no está enunciada, "¿Por cuánto tiempo pienso vivir en la casa?", sino de manera más apropiada, "¿Por cuánto tiempo permaneceré probablemente en este préstamo?"

El tiempo que usted permanecerá en el préstamo no está afectado solamente porque usted es propietario de la vivienda, sino también por la probabilidad de buscar una refinanciación en cierto momento en el futuro. Como regla práctica general, usted necesitará poder recuperar el costo total de los puntos en un período de tiempo menor que la cantidad de tiempo que usted necesitará pedir prestado el dinero.

Este es un ejemplo. Digamos que usted va a pedir un préstamo de \$300.000 para su hipoteca, y que elige pagar un punto, lo que equivale a un costo inicial por adelantado de \$3.000. Si pagar un punto por adelantado le ahorra \$100 por mes, esto significa que le tomará 30 meses o 2,5 años recuperar el costo del punto que usted pagó. Si usted refinancia la vivienda en algún momento antes de llegar a la marca de los 30 meses, o si decide vender la vivienda, usted habrá perdido dinero. Sin embargo, si usted mantiene ese préstamo por más de 30-meses, entonces es un paso financiero prudente.

Al decidir si usted debe o no pagar puntos, tenga en cuenta en que valores están las tasas de interés cuando usted busca la financiación, y compare estos con las tendencias históricas del mercado.

Cuando las tasas de interés están históricamente bajas, tiene mucho más sentido pagar puntos, especialmente si usted piensa que vivirá en la propiedad por un período de tiempo prolongado. Las tasas de interés históricamente bajas, combinadas con el hecho que usted sabe que no piensa mudarse, indicarían que usted tendrá un préstamo de larga duración. Es poco probable que las tasas bajen dándole incentivo para refinanciar.

Las tarifas son cíclicas. Cuando las tasas de interés están fuera de sus valores históricos bajos, y por encima del valor donde generalmente se encuentran, sabemos que hay alta probabilidad de que eventualmente bajen. Éste no es ciertamente un momento para pagar puntos. Las probabilidades de refinanciar en algún momento en el futuro son extremadamente altas, y por lo tanto, usted no necesitaría permanecer en este préstamo por un período de tiempo prolongado.

## **Puntuación de Crédito**

Su puntaje de crédito es un factor importante que la entidad crediticia considerará cuando revise su solicitud de préstamo. Ellos desean saber cuál es su historia de crédito, y si usted tiene la capacidad de devolver el préstamo que está solicitando. En resumen, buen crédito se traduce en tasas de interés más bajas para el comprador de una vivienda y menos riesgo para la entidad crediticia.



Los puntajes de crédito pueden variar entre un puntaje bajo de 300 y uno alto de 850. Cuanto más alto es el puntaje de crédito del cliente, es menos probable que el préstamo quede impago. Pediremos un informe de crédito para determinar cuál es su puntaje de crédito, y en caso necesario, podemos precisar algunas maneras simples de ayudarlo a mejorar su puntaje de crédito sin requerir la ayuda de un servicio de reparación de crédito.

Una vez que usted completa la solicitud de préstamo e ingresa en el proceso del préstamo, usted ¡No debe correr a efectuar pagos con sus tarjetas de crédito ni a hacer compras mayores! Usted tampoco debe solicitar ningún otro tipo nuevo de crédito, debido a que esto podría afectar negativamente su puntaje de crédito.

Hoy, muchos programas limitan su capacidad para pedir préstamos si usted tiene un puntaje de crédito bajo. Si usted tiene un puntaje de crédito bajo, incluso en estas circunstancias usted puede llegar a obtener la financiación, solo que deberá estar preparado para la exigencia de una tasa de interés más alta y un pago inicial mayor. A pesar que usted puede no conseguir la tasa de interés que esperaba, es una oportunidad para comenzar a construir su crédito nuevamente. Una vez que usted comienza a hacer pagos hipotecarios en fecha y totales, su situación crediticia mejorará y podemos intentar refinanciar a una tasa más baja tan pronto como se presente la oportunidad.

Algunas veces podemos determinar la necesidad de remitirlo a un especialista en la reparación del crédito. En algunos casos, los prestatarios han visto una mejora significativa en sus puntajes de crédito en tan solo 3 a 6 meses, permitiéndoles cumplir con los requisitos de la hipoteca que deseaban.

## **Multas Por Pagos Adelantados**

Las entidades crediticias fijan multas por el pago adelantado de los préstamos para asegurarse que el préstamo será redituable para ellas. Como regla práctica general, no sugerimos que usted acepte una multa por pago adelantado como parte de la estructura de su préstamo. Uno de los aspectos más importantes de la planificación financiera consiste en tener opciones para su dinero. Las cláusulas restrictivas tales como una multa por pago adelantado pueden prohibirle negociar cuando sea necesario o cuando se presenten otras oportunidades. Si usted desea aceptar en su préstamo una cláusula de multa por pago adelantado, es mucho más recomendable utilizar la "cláusula suave de pago adelantado". Esta solamente aplica multas en caso de una refinanciación, pero no si usted decide vender la vivienda.



Las tasas de interés cayeron significativamente muchas veces durante los últimos 15 años. Muchos propietarios de viviendas no pudieron aprovechar las tasas de interés más bajas de la refinanciación debido a que tenían las manos atadas por una multa abrumadora por pago adelantado. Las multas por pago adelantado generalmente le proporcionarán una tasa de interés levemente menor a cambio de dicha cláusula. Muchas veces, los profesionales hipotecarios promocionarán los beneficios de una multa por pago adelantado con tal de poder cobrar su comisión. ¡Desconfíe de este tipo de argumento de ventas!

## **Gastos de Relleno**

Un gasto de relleno es un término derogatorio que define los gastos adicionales que se cobran en dólares fijos más que en un porcentaje del monto del préstamo. Es importante saber que usted muchas veces puede bajar estos gastos a través de la negociación o hacer que los mismos se eliminen si no se los han informado apropiadamente. Se exige que la entidad crediticia le proporcione un Presupuesto de Buena Fe que informe sus gastos dentro de los tres días de presentar su solicitud.

Los gastos asociados con lo siguiente NO se consideran gastos de relleno: tasación, informe de crédito, depósito en garantía o abogado, búsqueda de título, seguro de título, registro de documentación, notario, servicio de impuestos, certificación de inundación, endosos de título y gastos de estudio de la propiedad. Éstos son gastos legítimos cobrados por terceros y son necesarios para finalizar la transacción.



## **Glosario de Términos**

### **Hipoteca con tasa de interés ajustable (ARM)**

Es una hipoteca en la cual la tasa de interés se ajusta periódicamente tomando como base un

índice y un margen predeterminados, también llamada hipoteca con tasa de interés renegociable.

### **Amortización**

Se refiere al pago del préstamo en pagos periódicos iguales, calculados para saldar la deuda al finalizar un período de tiempo predeterminado incluyendo los intereses acumulados en el saldo impago.

### **Tasa Porcentual Anual (APR, por sus siglas en inglés)**

Es la tasa de interés que refleja el costo de una hipoteca como una tasa de interés anual. Esta tasa probablemente es más alta que la tasa indicada en la nota o que la tasa anunciada en la hipoteca, porque tiene en cuenta puntos y otros gastos del crédito. La APR permite que los compradores de viviendas comparen diversos tipos de hipotecas basándose en el costo anual de cada préstamo, no obstante no todas las entidades crediticias calculan la APR de la misma manera.

### **Agente**

Esta persona ayuda a manejar los contratos de financiación o de negociación para el cliente. Los agentes generalmente cobran honorarios o reciben una comisión por sus servicios.

### **Reducción de la Tasa de Interés por Pago Adicional**

Es cuando la entidad crediticia y/o el constructor de la vivienda subvencionan la hipoteca, bajando la tasa de interés durante los primeros años del préstamo. A pesar que los pagos son inicialmente bajos, ellos aumentan cuando vence el subsidio.

### **Préstamo de la Construcción**

Este es un préstamo interino a corto plazo para financiar el costo de construcción. La entidad crediticia adelanta fondos al constructor en intervalos periódicos a medida que el trabajo avanza.

### **Puntos de Descuento**

Es el Interés pagado por adelantado que la entidad crediticia determina en el cierre. Cada punto es igual al 1% del monto del préstamo, es decir, dos puntos en una hipoteca de \$100.000 corresponderían a \$2.000. Se cobran puntos de descuento para reducir la tasa de interés.

### **Programa de Ayuda con el Pago Inicial (DPA, por sus siglas en inglés)**

Los Programas de Ayuda con el Pago Inicial son fondos otorgados a los compradores para ayudarlos a comprar una vivienda. Los compradores no tienen que devolver estos fondos. Hay dos tipos de DPA: aquellos que involucran contribuciones del vendedor y aquellos proporcionados por el gobierno, los cuales generalmente son programas locales.

### **Depósito de Garantía o de Reserva**

Es el dinero que el comprador da al vendedor como parte del precio de compra para asegurar la transacción o para garantizar el pago.

### **Préstamo de la FHA**

Es un préstamo asegurado por la Administración Federal de Vivienda (FHA, por sus siglas en inglés), que está disponible para todos los compradores que cumplen los requisitos estipulados para comprar una vivienda. Mientras que se aplican límites al monto de los préstamos de la FHA, ellos son bastante generosos para poder incluir viviendas de precios módicos en casi todo el territorio nacional.

### **Seguro Hipotecario de la FHA**

Todos los tipos de Seguros Hipotecarios protegen a la entidad crediticia en caso de incumplimiento. Hay dos tipos de Seguro Hipotecario de la FHA - el Seguro Hipotecario Por Adelantado (MIP), que se paga en el cierre y el Seguro Hipotecario Mensual, que se paga mensualmente junto con el pago de hipoteca. Las primas del seguro Por Adelantado varían del 1,25% al 2,25% del monto del préstamo y las primas mensuales varían del 0,50% al 0,55%, dependiendo del puntaje de crédito del prestatario y de la relación préstamo-valor.

### **Programa para los Compradores de Viviendas por Primera vez**

Son préstamos hipotecarios con requisitos especiales para quienes nunca fueron propietarios o para quienes no lo fueron en los últimos 3 años. Aunque los programas y las condiciones varían por estado, generalmente ofrecen ayuda con el pago inicial y con los gastos de cierre.

### **Cuentas de Depósito en Reserva / Garantía**

Es la porción de los pagos mensuales de un prestatario que la entidad crediticia o de servicios retiene para pagar impuestos, seguro contra riesgos, seguro hipotecario, pagos de alquiler, y otros conceptos a medida que los mismos vencen. También se conoce como reservas.

## Índice

Es una tasa de interés publicada contra la cual las entidades crediticias miden la diferencia entre la tasa de interés actual en una hipoteca de tasa ajustable y aquella recibida de otras inversiones (tales como el rendimiento anual, a tres años, y a cinco años de los títulos del Tesoro de los EE.UU., la tasa de interés promedio mensual de los préstamos cerrados por entidades de ahorros y de préstamo, y el promedio mensual de los Gastos-de-Fondos incurridos por ahorros y préstamos) que luego se utiliza para ajustar (aumentar o disminuir) la tasa de interés en una hipoteca de tasa ajustable.

## Ajustes de Precio según el Nivel del Préstamo (LLPA)

Los ajustes del precio según el nivel del préstamo son cargos automáticos, acumulativos basados en los puntajes de crédito y en el importe de su pago inicial. Fannie Mae (FNMA, por sus siglas en inglés) y Freddie Mac (FHLMC, por sus siglas en inglés) imponen estos cargos a los prestatarios con puntajes de crédito por debajo de 720. No tiene nada que ver con la compañía hipotecaria ni con sus distintos productos y no se pueden eliminar por negociación.



## Margen

Es la cantidad que una entidad crediticia agrega al índice de una hipoteca con tasa de interés ajustable para establecer la tasa de interés ajustada.

## Seguro Hipotecario (MI, por sus siglas en inglés)

Es el dinero pagado para asegurar la hipoteca cuando el pago inicial es menor al 20%. Ver Seguro Hipotecario Privado o Seguro Hipotecario FHA.



## Amortización Negativa

La amortización negativa sucede cuando los pagos mensuales no son lo suficientemente grandes como para pagar todo el saldo impago del préstamo, y en consecuencia aumentan

el saldo del préstamo y hacen ingresar en dirección "negativa". En este panorama particular, un prestatario puede terminar literalmente debiendo más dinero del que originalmente pidió en préstamo. El motivo por el cual sucede esto, es porque en un préstamo amortizado negativamente, se le dan varias opciones de pago al prestatario.

**OPCIÓN 1:** Pagar lo que se conoce como pago indexado completamente. Esto es, el margen más la indexación del ajustable. Este pago, que generalmente es el más alto de las opciones, evitará que usted quede en negativo.

**OPCIÓN 2:** Pagar solamente el interés. Haciendo este pago, usted tampoco quedará en negativo, pero no estaría disminuyendo el saldo del capital de su préstamo. Esto se debe a que usted está pagando solamente la porción de los intereses y ningún adicional hacia el capital de su préstamo.

**OPCIÓN 3:** (Y la que a menudo pone a la gente en problemas...) Realizar el pago amortizado negativamente. Éste es un pago que no solamente no cubre el capital, sino que no cubre todos los intereses que se deben en el pago mensual, por lo tanto genera la acumulación negativa de capital en la propiedad.

## Gastos de Iniciación

Tarifa que cobra el que origina el préstamo para brindarle al prestatario una tasa de interés más baja. Generalmente cobrado como un porcentaje, cada punto equivale a 1% de la cantidad del préstamo.

## PITI

También se conoce como total de gastos mensuales de vivienda, y sus siglas vienen de las palabras en inglés correspondientes a: capital, interés, impuestos y seguro.

## Préstamo "Piggyback"

"Préstamo Piggyback" es un término de la jerga que realmente es otra manera de describir las 1ras y 2das hipotecas que cierran concurrentemente. En el entorno actual de préstamos hipotecarios, obtener un préstamo alcancía puede ser muy difícil si el prestatario tiene menos del 20% para el pago inicial. En tales casos, la única opción puede ser obtener una hipoteca con un Seguro Hipotecario Privado. Ver Seguro Hipotecario Privado.



## Seguro Hipotecario Privado

En caso que usted no tenga el 20% para el pago inicial, la entidad crediticia puede permitir un pago inicial menor, a veces tan bajo como el 3%. Sin embargo, con un pago inicial más bajo, generalmente se requiere que los prestatarios tengan un seguro hipotecario privado para el préstamo. El seguro hipotecario privado se puede pagar de dos formas: por adelantado, pagado en el cierre, y mensualmente. Una entidad crediticia puede exigir determinada combinación de ambos: un seguro hipotecario por adelantado y mensual. La cantidad requerida se determina de acuerdo al tipo de programa, tipo de propiedad, puntaje de crédito y valor del préstamo.

## Seguro de Título

El seguro de título protege al propietario de bienes raíces o a la entidad crediticia contra cualquier pérdida o daño que pudieran sufrir debido a embargos, gravámenes, defectos en el título de la propiedad, o a la inexactitud de la búsqueda relacionada. Protege contra demandas por varios defectos tales como: otra persona reclamando derecho sobre la propiedad, documentos registrados incorrectamente, fraude, falsificación, embargos, usurpaciones, servidumbre y otros puntos especificados en la póliza correspondiente.

Protege contra demandas por varios defectos tales como: otra persona reclamando derecho sobre la propiedad, documentos registrados incorrectamente, fraude, falsificación, embargos, usurpaciones, servidumbre y otros puntos especificados en la póliza correspondiente.



### **Proceso de evaluación de la solicitud de un préstamo hipotecario**

Aprueba (o rechaza) la financiación a los posibles compradores de viviendas, basándose en factores tales como: crédito, empleo, bienes, etc., y combina los riesgos aprobados con tasas de interés apropiadas, duración e importes de préstamo apropiados.

### **Préstamos VA (Asuntos Veteranos)**

Son los préstamos hipotecarios disponibles para los veteranos elegibles de los EE.UU. Asuntos Veteranos (VA, por sus siglas en inglés) garantizó que las entidades crediticias privadas, tales como bancos, o compañías hipotecarias, otorguen préstamos para la compra de una vivienda, con el objeto que la misma la ocupe personalmente el propio comprador. Estos préstamos ofrecen tasas de interés competitivas y sin pago inicial o en casi de exigirlo, el mismo es muy bajo.

***Esperamos que este folleto haya sido útil para usted. Por favor, llámenos hoy para programar su cita para discutir cómo podemos ayudar para hacer que su experiencia de comprar una vivienda se desarrolle sin problemas.***

