

El Curso Educacional de Pre-Adquisición de una Casa esta diseñado para proveer información general sobre el proceso de compra de una casa y no tiene la intención de ser un sustituto del asesoramiento legal Profesional relacionado con la compra de una propiedad real. Se recomienda que representación legal competente sea obtenida cuando se esta entrando en algún contrato de bienes raíces.

Los Cursos Educativos de Pre-Adquisición de una Casa fueron preparados por el Departamento de Colegios Comunitarios de Carolina del Norte, con la dirección de la Corporación de Desarrollo de Vivienda de Bajo costo, bajo una subvención económica del Banco Wachovia de Carolina del Norte. Este curso ha sido reimpresso con el permiso del Departamento de Colegios Comunitarios de Carolina del Norte. Algunos cambios al texto han sido efectuados para reflejar la extensión de educación de la Compañía de Seguros Republic Mortgage a través de toda la nación. Al preparar este curso, la compañía RMIC confía en la información de terceras personas. Aunque nosotros creemos que la información es confiable, la compañía RMIC no garantiza una total exactitud.

Tabla de Contenido

Modulo 1 • Planeando para Ser Dueños de una Casa	3
Planeando para Ser Dueño de una Casa.....	3
La Decisión de Comprar una Casa	3
Como funcionan las Hipotecas	4
El Costo de Ser Dueño de una Casa	5
El Costo Mensual	6
¿Cuanto puede usted proporcionar?.....	7
Modulo 2 • Análisis del Crédito y Presupuesto.....	8
Una Guía para conocer lo que es el crédito	9
Desarrollando de un presupuesto efectivo y un sistema de mantener record	13
Haciendo un Presupuesto	13
Haga que su Presupuesto funcione	15
Planificando para poder continuar proporcionando lo necesario para tener una casa.....	15
Estimando el que realmente se pueda adquirir, operar los costos de una casa en específico	16
¿Cuanto es que debe comprar?	16
Modulo 3 • Seleccionando un Hogar y una Vecindad	17
Seleccionando una Casa.....	17
Inspección de la casa	21
Conclusión.....	22
Modulo 4 • Una Guía para Contrato de Ventas y Profesionales de Bienes Raíces	22
Una Guía para el Profesional de Bienes Raíces y Ventas Contratos	22
El Profesional de Bienes Raíces	23
Contingencias.....	28
Conclusión.....	29
Modulo 5 • Financiando la compra de la Casa	29
Financiando la Compra de la Casa	30
Donde y Como Buscar por Hipotecas	30

Opciones de Financiamiento	34
Términos para comparación de Hipotecas	35
Conclusión	37
Modulo 6 • Solicitando una Hipoteca	38
El Proceso de solicitud de Préstamo	38
Completando la Forma de Solicitud	38
Verificación de la Información	40
El Proceso de Aprobación	42
La Espera	43
La Carta de Compromiso	43
Negociando cuando existe rechazo a la solicitud	43
Responsabilidades el Prestamista	44
Conclusión	44
Modulo 7 • Cerrando la Transacción con la gente de Bienes Raíces	45
Cerrando la transacción con Bienes Raíces	45
Explicaciones de los Documentos de Cierre	48
Registrando los Documentos	50
Costos de Cierre	50
Asignación de los Costos del Comprador y el Vendedor	51
Resumen	51
Modulo 8 • Viviendo y Manteniendo su Hogar	52
Viviendo y Manteniendo su Hogar	52
Planificando por adelantado el Día de la Mudanza	52
La lista de Cotejo de la Mudanza	53
Salvaguardando su hogar	53
Mantenimiento del Hogar	54
Apéndice A • Glosario de Términos de Bienes Raíces	56
Apéndice B • Referencias.....	61
Apéndice C • Recursos Comunitarios	61
Servicios de Conserjería de Crédito al Consumidor (Consumer Credit Counseling Services, Inc).....	62
Agencias de Acción de la Comunidad.....	62
Agencias de Servicios Legales.....	62
Servicios de Extensión Cooperativa	63
Agencias Públicas	63
Compañías de Utilidades (o servicios).....	64

Module 1 • Planeando para Ser Dueños de una Casa

Propósito de la lección:

Para presentar los fundamentos del proceso de compra de una casa y la estructura de las hipotecas para casas.

Objetivos de Aprendizaje

Después de completar el Modulo 1, usted podrá:

- Evaluar las necesidades que usted tiene para una casa y discutir las ventajas y desventajas de ser dueño de una casa.
- Discutir los factores a considerar al decidir cuando comprar.
- Identificar los tipos mas comunes de hipotecas y como estos funcionan.
- Identificar los costos asociados con la compra de una casa y los componentes del pago mensual de la hipoteca.
- Estimar cuanto usted necesita tener para pagar cómodamente su casa.

Resumen

El Modulo 1 comienza con una discusión sobre las ventajas y desventajas de ser dueño de casa, recalcando la importancia del pensar en el por que usted desea convertirse en dueño de casa. Después de esto, se describen la estructura básica y los tipos de hipoteca y como estas funcionan. La variedad de costos asociados con la compra de una casa son revisados también de forma tal que usted pueda comenzar el proceso de determinar cuanto usted puede pagar cómodamente.

Planeando para Ser Dueño de una Casa

Un casa nos provee una de las necesidades básicas de la vida – albergue. El tipo de albergue que tengamos afecta nuestra calidad de vida diaria. Esta es la base desde la que llevamos todas nuestras actividades diarias, en donde dedicamos tiempo con amigos y familiares, y sentirnos relajados al finalizar el día. Para mucha gente, alquilar una casa o un departamento es el arreglo de vivienda mas satisfactorio que existe. Para otras ser propietarios de una casa es un gran recurso de satisfacción y orgullo.

La Decisión de Comprar una Casa

Si usted esta pensando comprar una casa, tome cierto tiempo para considerar seriamente los pros y contra de ser dueño de una casa. Usted necesitara estar plenamente alerta de los beneficios, los costos, y las responsabilidades de ser dueño de una casa, antes de usted invertir su dinero en un hogar. Tomando la decisión entre ser dueño o vivir rentando, estas son las preguntas básicas que uno debe hacerse:

- ¿Realmente deseo ser dueño de una casa?
- ¿Puedo pagar y mantener una casa?

Beneficios de Ser Dueño de una Casa

- Una casa es una inversión que puede aumentar de valor con el tiempo. ¡Lo que es aun mas, es que es la única inversión que usted puede tener y vivir en ella al mismo tiempo! Así como

vaya haciendo pagos a la casa sobre los años, usted está construyendo lo que se llama "equity" o equidad.

- Hay también beneficios en contribuciones para los dueños de casa. Los intereses de la hipoteca y las contribuciones de bienes raíces son deducibles de su responsabilidad de contribución sobre ingresos.
- Una casa generalmente provee más espacio; usted puede ajustar el espacio de vivienda y decorar su casa para acomodar sus necesidades y gustos. Usted puede hacerle cambios estructurales y cosméticos a la casa cuando usted lo desee.
- Ser dueño de casa fomenta un sentimiento de permanencia y le ayuda a usted a establecer raíces en la comunidad.
- Una casa provee los más grandes sentimientos de independencia y privacidad.

Desventajas de ser Dueño de Casa

Aunque hay muchas ventajas en ser dueño de una casa, hay también algunas desventajas al ser dueño de una casa que usted debe considerar.

- Los costos asociados con ser propietario de una casa son mayores que los de pagar solamente una renta al arrendador. Como un comprador prospectivo, usted tiene que tener la capacidad de hacer un pago al contado y pagar los costos de cierre del contrato de venta. Como propietario de una casa, usted también tiene que pagar contribuciones sobre la propiedad, seguro de dueño de casa, las utilidades más los costos de mantenimiento por cada mes.
- Ser dueño de casa envuelve un compromiso financiero por largo tiempo para hacer pagos de hipoteca, típicamente sobre un periodo de 30 años. Su dinero está invertido por un tiempo largo en su casa y no puede ser gastado en otras cosas.
- Un mayor riesgo financiero es la posibilidad de anular por orden judicial el derecho de redimir una hipoteca. Si usted falla en hacer sus pagos a la compañía hipotecaria, el prestamista tiene el derecho de reposeser y vender su casa.
- Una casa puede perder valor si no se mantiene adecuadamente. La calidad del vecindario puede también bajar si usted o sus vecinos no están manteniendo adecuadamente sus casas. Una vez usted se convierte en dueño de casa, no existe arrendatario a llamar para que le arregle las cosas; esto se convierte en su responsabilidad.
- Cuando usted es dueño de una casa, es mucho más difícil mudarse - usted no puede fácilmente recoger todo e irse. Toma generalmente un tiempo y algunos gastos para vender una casa.

Como es que Funcionan las Hipotecas

Muchos de nosotros no podemos pagar al contado por una casa, así que pedimos prestado el dinero de varias instituciones prestamistas que ofrecen préstamos para casas. Una hipoteca es simplemente un préstamo el cual el comprador de la casa usa para comprar su casa. El prestamista le da al comprador de la casa el dinero ahora, y el comprador de la casa repaga el préstamo en un número de años.

La mayoría de estos préstamos son amortizados, lo que significa que los que piden el dinero prestado pueden repagar la cantidad del préstamo, llamado el principal a través de pagos

periódicos, sobre un periodo de tiempo especificado. A esta reducción gradual en la cantidad del principal a través de esos pagos periódicos, regularmente cada mes, se le llama amortización. A la extensión de tiempo dado para repagar, o amortizar el préstamo se la llama término del préstamo.

En adición al repago del principal, usted estará pagando intereses sobre el préstamo. El interés es simplemente el costo por tomar dinero prestado. El interés en el préstamo de una casa es similar al interés que usted ha pagado probablemente en préstamos para automóviles o en los balances de sus tarjetas de crédito.

Los Documentos

Uno de estos dos documentos, la hipoteca o la escritura, compromete públicamente la propiedad que usted esta comprando como una seguridad para con el préstamo. Estos documentos establecen todas las condiciones que usted ha acordado (porcentaje de interés, extensión del termino del préstamo, etc.) La nota del pagare es otro documento que va con la escritura o la hipoteca. Cuando usted firma esta nota, usted esta prometiendo repagar el préstamo. Si usted falla en satisfacer estas obligaciones, el prestamista tiene el derecho de vender su casa para saldar sus deudas (reposición). Esta amenaza de reposición es la razón mayor que todos las personas con potencial de ser dueños de casa deberán totalmente entender, los costos de ser dueños de casa y lo que ellos pueden pagar sin dificultades, antes de que entren al mercado de la vivienda.

El Costo de Ser Dueño de una Casa

Hay básicamente dos tipos de costo:

- Costos por adelantado o una-vez
- Costos periódicos o mensuales

Pronto Pago • Costos por Adelantado

1. Pronto Pago

Los prestamistas de hipoteca generalmente requieren a los que piden prestado que hagan un pago inicial hacia el precio de la casa. La cantidad requerida de este pago por adelantado depende de que tipo de hipoteca usted consiguió. Requisitos para el pago por adelantado varía entre los prestamistas, corre entre un 3% (o menos) hasta un 20% (o más). El tamaño del pago por adelantado afecta la cantidad total del préstamo.

Para hacer un pago por adelantado hacia la compra de una casa de \$100,000, usted necesitara \$3,000 dólares para ese pago dejando \$97,000 para pedir prestado y saldarlo después sobre un periodo de tiempo. Así que $\$100,000 \times .03 = \$3,000.00$ de pago por adelantado al contado. De manera que $\$100,000 - \$3,000$ del pago por adelantado es igual a \$97,000 de préstamo.

2. Costos de Cierre

Los costos de cierre son las cuotas que tienen que hacerse para completar la transferencia de la propiedad del vendedor al comprador. Los costos de cierre incluyen cosas como el sondeo de la propiedad, cuotas de abogado, inspección del hogar, búsqueda del titulo de la

propiedad, y contribuciones sobre la propiedad, además de pagos del seguro. Los costos de cierre pueden variar, pero son regularmente entre 3 y 5% de la cantidad del préstamo de la hipoteca.

3. Costos de Mudanza y Establecimiento

También habrá algunos costos asociados con mudarse a su nueva casa, aun si usted mismo se muda sin ayuda profesional de una compañía de mudanza. Es probable también que haya costos de nuevas cosas tales como útiles del hogar, reparaciones tales como pintura, etc. La cantidad de esta mudanza y establecimiento podrán variar de acuerdo a cuan lejos usted se ha mudado y que cantidad de trabajos de reparación necesitan hacerse.

Costos mensuales:

El pago mensual hecho al prestamista consiste de cuatro partes: el principal e interés (llamado el pago P&I), y los pagos de contribución a la propiedad y seguro (llamado el pago T&I). Juntas, estas cuatro partes del pago mensual de la hipoteca son llamados pagos PITI.

P = Principal (cantidad que tomo prestado)

I = Interés (el costo de tomar prestado el dinero)

T = Impuestos (impuestos cobrados por el gobierno local)

I = Seguro (seguro por riesgos de dueños de casa y seguro hipotecario)

El Pago P & I:

La cantidad del principal e interés que usted paga cada mes depende de la cantidad que usted pidió prestada, el por ciento de interés y la extensión del pago del préstamo.

El Pago T & I:

La porción remanente de su pago de hipoteca es para contribuciones sobre la propiedad y seguro. Los prestamistas generalmente ponen esta porción de su dinero pagado mensualmente en una cuenta de bono o créditos y entonces ellos pagan las contribuciones y los recibos de seguro cuando están por cumplirse. Esto le ahorra a usted de tener que hacer esos pagos directamente, y esto significa que el prestamista se asegura que estos pagos son hechos en la fecha de vencimiento. Si usted hace un pago por adelantado al contado de 20%, por ejemplo, a usted no se le requerirá pagar el bono o crédito por contribuciones o seguro.

Otras cosas adicionales:

Además del pago al T & I mencionado arriba, usted puede tener otras cuotas mensuales. Por ejemplo, si usted compra un condominio, puede requerírsele pagar la cuota de la asociación de dueños de casa.

Costos de Operación y Mantenimiento

Estos son costos mensuales por calefacción y aire acondicionado, electricidad, reparaciones y mantenimiento del hogar. Los costos de las utilidades son una obligación que usted tiene que

satisfacer cada mes, y es también importante que usted separe otros fondos, aproximadamente un 2% del valor de la casa para mantenimientos inesperados y costos de mantenimiento general.

¿Cuanto usted puede pagar cómodamente?

Existe una regla estándar que dice que usted puede fácilmente pagar una casa que cuesta hasta dos y media veces su salario anual grueso. Su salario anual grueso incluye la cantidad que usted cobra antes que se le saquen los impuestos sobre contribuciones, y también estos incluye el ingreso grueso (o bruto) de su esposa/o u otro co-prestatario. Como por ejemplo, si usted (y cualquier otro co-prestatario) tiene un ingreso anual conjunto de \$40,000 usted podría fácilmente pagar \$100,000 por una casa.

Desafortunadamente, usualmente no es tan simple el determinar cuanto usted puede pagar. Una medida mas precisa de cuanto usted puede cómodamente pagar esta directamente relacionada con los fondos que usted tiene disponible para un pago por adelantado y cuanto los prestamistas están dispuestos a prestarle a usted, basado en su ingreso, sus deudas financieras y obligaciones y su historial de crédito.

Los prestamistas usan los principios de acuerdos de compra para determinar la elegibilidad para un préstamo, y esos principios afectan cuanto usted puede pedir prestado. Aunque estos principios varían entre los prestamistas, hay ciertos aspectos que son comunes a todos. Estos factores comunes son:

- Los fondos disponibles para el pago por adelantado
- El ingreso disponible para los costos de la vivienda

Fondos Disponibles para el Pago por Adelantado

En nuestra discusión anterior sobre el pago por adelantado como uno de los costos iniciales mayores que usted tendrá al comprar una casa, explicamos como la cantidad de este pago adelantado hace una diferencia en la cantidad que usted puede pedir prestada. Esto es importante porque los principios de la proporción del valor del préstamo es lo que usan realmente los prestamistas.

Si la proporción del valor del préstamo es 97%, esto significa que el préstamo que le van a dar es 97% del precio de venta o valor informado (cualesquiera sea menor) Usted podría entonces tener que hacer un pago del 3% como pago por adelantado. Por ejemplo, si usted desea comprar una casa de \$100,000 y la proporción del valor del préstamo que se le va a dar por parte del prestamista es 97%, usted tendrá que pagar por adelantado \$3,000. El prestamista deseara verificar que usted tiene aproximadamente la cantidad en capital u otras entradas por los gastos en avance para el pago por adelantado y los costos de cierre. Fuente de estos fondos pueden incluir su cuenta de ahorros y de cheques, fondos mutuos, inversiones y bonos – y en algunas instancias – fondos que han regalado.

Ingresos Disponibles para Costos del Hogar

Para determinar cuanto usted puede fácilmente pagar mensualmente para el pago PITI, los prestamistas trabajan con proporciones estándares. Estas proporciones establecen los límites sobre cuanto de su ingreso mensual puede ser aplicable a los costos de la casa. El propósito de estas proporciones es asegurarse de que el prestatario no caiga muy profundamente en deudas cuando están comprando una casa.

Proporciones Calificativas

Esta tabla provee ejemplos de tres tipos de programas de préstamos y las diferentes proporciones calificativas son usadas. La cantidad de la columna PITI representa el pago máximo al principal, los intereses, las contribuciones a la propiedad y el seguro. La cantidad en la columna de la Deuda Total representa el máximo para los pagos PITI más otras deudas mensuales. Observe que los programas con proporciones mas altas permiten una proporción mas alta de su ingreso ir hacia la vivienda y otras deudas.

Convencional			FHA		Iniciativas de Vivienda Razonables en Pago		
Ingreso Mensual Grueso	Ingreso Anual Grueso	PITI 28%	Total Adeudado 36%	PITI 29%	Total Adeudado 41%	PITI 33%	Total Adeudado 38%
\$ 1,200	\$ 14,400	\$ 336	\$ 432	\$ 348	\$ 492	\$ 396	\$ 456
\$ 1,300	\$ 15,600	\$ 364	\$ 468	\$ 377	\$ 533	\$ 429	\$ 494
\$ 1,400	\$ 16,888	\$ 392	\$ 504	\$ 406	\$ 574	\$ 462	\$ 532
\$ 1,500	\$ 18,000	\$ 420	\$ 540	\$ 435	\$ 615	\$ 495	\$ 570
\$ 1,600	\$ 19,200	\$ 448	\$ 576	\$ 464	\$ 656	\$ 528	\$ 608
\$ 1,700	\$ 20,400	\$ 476	\$ 612	\$ 493	\$ 697	\$ 561	\$ 646
\$ 1,800	\$ 21,600	\$ 504	\$ 648	\$ 522	\$ 738	\$ 594	\$ 684
\$ 1,900	\$ 22,800	\$ 532	\$ 684	\$ 551	\$ 779	\$ 627	\$ 722
\$ 2,000	\$ 24,000	\$ 560	\$ 720	\$ 580	\$ 820	\$ 660	\$ 760
\$ 2,200	\$ 26,400	\$ 616	\$ 792	\$ 638	\$ 902	\$ 726	\$ 836
\$ 2,400	\$ 28,800	\$ 672	\$ 864	\$ 696	\$ 984	\$ 792	\$ 912
\$ 2,600	\$ 31,200	\$ 728	\$ 936	\$ 754	\$ 1,066	\$ 858	\$ 988
\$ 2,800	\$ 33,600	\$ 784	\$ 1,008	\$ 812	\$ 1,148	\$ 924	\$ 1,064

El próximo paso al determinar cuanto usted puede fácilmente pagar es seguir los procedimientos bosquejados arriba y aplicarlos a su propia situación financiera. Continuaremos este proceso en el modulo 2 mediante el mirar su historial de créditos y su presupuesto familiar.

Modulo 2 • Análisis Del Crédito y Presupuesto Familiar

Propósito de la Lección

Para proveer una guía en como planificar y prepararse para hacer los pagos hipotecarios y otros pagos realistas como dueño de casa y costos de mantenimiento a través de manejo de dinero efectivo y practicas de manejo del crédito.

Objetivos Educativos

Después de completar el modulo 2, usted será capaz de:

- Discutir la importancia de un buen record de crédito.
- Discutir el propósito y las operaciones de la agencia de informe de crédito.

- Identificar formas de resolver problemas de crédito.
- Desarrollar un presupuesto familiar efectivo y sistema de mantener record.
- Desarrollar un plan para pagar gastos previos a los costos de la compra de una casa.
- Desarrollar un plan para hacer pagos de la hipoteca y pagar otros costos de mantenimiento y de los dueños de la casa.

Resumen:

En el Modulo 2, usted aprenderá por que su historial de crédito es tan importante, como establecer crédito y construir un record positivo de crédito, como obtener e interpretar su record de crédito, y como resolver problemas de crédito. Esta sesión también enfatiza la importancia del desarrollo de un presupuesto familiar realista y efectivo y desarrollar un buen sistema de mantener record para ayudarlo a usted a controlar los gastos corrientes, establecer y alcanzar las metas de ahorro como dueño de casa, planificar para costos de mantenimiento y futuros mejoras capitales, y satisfacer las obligaciones inesperadas como propietario de casa que usted es.

Una Guía Hacia el Crédito

El propósito y Función de las Oficina de Record de Crédito (Credit Bureaus)

Las oficinas de record de crédito reportan informacion acerca de su historial de pago sobre sus deudas previas y actuales. Típicamente, cada cuenta es clasificada para indicar como usted ha repagado su obligación. El informe de crédito puede reflejar una puntuación de crédito o una puntuación numérica la cual es casi como una clasificación de su historial de crédito completo.

El propósito del sistema de la oficina de record de crédito es ayudar a los negocios a decidir si permite o no el crédito a usted. Esto es importante entender que las oficinas de record de crédito no toman la decisión de permitir el usted obtener crédito. Ellos meramente proveen informacion de sus record que tienen que ver con su historial de crédito al prestamista que pide la informacion. Los prestamistas estudian el record - y otros factores - y entonces deciden si extienden o no el crédito que usted busca.

¿Como Obtener y Cotejar su Informe de Crédito?

Usted tiene el derecho de pedir una copia de la informacion de su archivo de crédito. Si a usted recientemente se le ha negado crédito, a los acreedores se les exige por ley darle una notificación por escrito avisándole de la denegación. Esta notificación tiene que incluir el nombre y la dirección de la oficina de record de crédito que proveyó la informacion acerca de su historial de crédito. Usted entonces tiene el derecho de contactar a la oficina de record de crédito y recibir una copia de su informe de crédito sin costo alguno.

Si a usted se le ha negado el crédito, usted debe cotejar su record prontamente, para ver si toda la informacion en este es la correcta. En su sistema nacional tan grande, hay desafortunadamente muchos errores, los cuales serán considerados como record oficiales, a menos que los consumidores hablen y pida correcciones.

Usted puede pedir una copia de su record de crédito en cualquier momento. Usted debe considerar el obtener una copia de su informe antes que usted solicite un préstamo hipotecario para estar seguro de que la informacion en sus record es correcta. Si usted descubre que su archivo contiene informacion negativa de algún problema que ya ha sido resultado, usted deberá

estar preparado para corregirlo antes que el prestamista lo vea de forma tal que usted pueda minimizar el efecto negativo.

Un resumen de Sus Derechos Bajo la Ley Informe Justo de Crédito

La ley federal de Informe Justo del Crédito (Federal Fair Credit Reporting Act [FCRA]) promueve la exactitud, justicia, y privacidad de la información en los archivos de las agencias informantes del consumidor. Hay muchos tipos de agencias informantes del consumidor, incluyendo oficinas de record de crédito y agencias de especialidades (tales como agencias que venden información acerca historiales cheques escritos, record médicos y record de historial de arrendamientos). En los siguientes párrafos hay un resumen de muchos de sus derechos bajo esa ley.

- A usted se le tiene que decir si la información en su archivo ha sido usada en contra suya. Cualquiera que use un informe de crédito u otro tipo de informe al consumidor para denegar su aplicación para crédito, seguro, o empleo - o para tomar otra acción adversa en contra de usted - tiene que decirle a usted, y tiene que darle a usted el nombre, la dirección, y el número de teléfono de la agencia que proveyó la información.
- Usted tiene el derecho de saber que es lo que hay en su archivo. Usted puede pedir y obtener toda la información acerca de usted en los archivos de una agencia informante al consumidor (su archivo abierto). A usted le requerirá proveer identificación apropiada, la cual puede incluir su número de Seguro Social. En muchos casos el archivo abierto puede ser gratuito. Usted esta autorizado a un archivo abierto gratis si:
 - Una persona ha tomado acción adversa contra usted porque por la información en su informe de crédito;
 - Usted es una víctima de robo de identidad y poner un alerta de fraude en su archive;
 - Su archive contiene información incorrecta como resultado de fraude;
 - Usted esta usando asistencia publica;
 - Usted esta desempleado pero espera solicitar por algún empleo dentro de los próximos 60 días. Además para septiembre del 2005 todos tendrá el derecho a obtener un archivo cada 12 meses inmediatamente después de la petición de cada oficina de record de crédito de toda la nación y de las agencias de informes a los consumidores especializados.
- Usted tiene el derecho de preguntar por su puntuación de crédito. Las puntuaciones de crédito son resúmenes numéricos del valor de su crédito basado en la información provista por las oficinas de record de crédito. Usted puede pedir una puntuación de crédito de las agencias informantes al consumidor que crean puntuaciones o distribuyen puntuaciones usadas en préstamos a la propiedad residencial, pero usted tendrá que pagar por ello. En algunas transacciones de hipoteca, usted recibirá la información de puntuación del crédito gratuitamente de parte del prestamista de la hipoteca.
- Usted tiene el derecho a discutir la información incompleta o incorrecta. Si usted identifica información en su archivo que esta incompleta o incorrecta, y lo informa a la agencia que prepara informes al consumidor, la agencia tiene que investigar a menos que su disputa sea frívola.

- Las agencias que preparan informes al consumidor tienen que corregir o borrar la información incorrecta, incompleta o no verificable. La información incorrecta, incompleta o no verificable tiene que ser removida o corregida, usualmente dentro de un periodo de 30 días. Sin embargo una agencia de informes del consumidor puede continuar dando la información que tiene ya verificada como correcta.
- Las agencias de informes del consumidor no pueden reportar informe negativa anticuada. La mayor parte de las veces, una agencia de informe del consumidor no puede reportar información negativa que tiene mas de 7 años, o bancarrotas que tienen mas de 10 años.
- El acceso a su información es limitado. Una agencia de informe del consumidor puede que de información negativa acerca de usted solamente a gente con una necesidad valida y - usualmente para considerar una solicitud con un acreedor, asegurador, patrono, arrendatario, u otro tipo de negocio. La Ley de Informe de Crédito Justo (FCRA) especifica estos que tienen necesidad básica de acceso.
- Usted tiene que dar su permiso para que informes sean provistos a sus patronos. Una agencia de informe del consumidor no puede dar información acerca de usted a su patrono, o patrono potencial sin su permiso escrito dado al patrono. El consentimiento escrito generalmente no es pedido en la industria de los camiones, por ejemplo.
- Usted puede limitar ofertas “pre-seleccionadas” para crédito y seguro basadas en la información en su record de crédito. Ofertas “pre-seleccionadas” de crédito y seguros que no hayan sido solicitadas tienen que incluir un número de teléfono para llamar gratuitamente al cual usted puede llamar si usted escoge remover su nombre y dirección de las listas en las que estas ofertas se basan. Usted puede salirse de esto llamando al numero nacional de las oficinas de record de crédito al 1-888-5OPTOUT(1-888-567-8688).
- Usted puede solicitar danos por perjurio de parte de los violadores. Si una agencia de informes del consumidor, o, en algunos casos, un usuario de los informes del consumidor informa, o un suministrador de información hacia una agencia de informes de consumidor viola la ley FCRA, usted puede demandar en una corte estatal o federal.
- Víctimas de robo de identidad y personal militar activo tienen derechos adicionales.

Para mas información al respecto, incluyendo información acerca de derechos adicionales, vaya a www.ftc.gov/credit o escriba a: Consumer Response Center, Room 130-A, Federal Trade Commission, 600 Pennsylvania VAvenue NW, Washington, D.C. 20580.

La importancia de tener un Buen Historial de Crédito

Bajo la Ley de Informe de Crédito Justo, las oficinas de record de crédito están autorizadas a mantener la información en su record de crédito y el publicar un informe cuando los prestamistas preguntan por este – por espacio de 7 años. Esto incluye ambas cosas, información positiva e información negativa acerca de su historial de pagos de cuentas y repago de préstamos. Si usted ha solicitado bancarrota, esa información se quedara en su archivo por un lapso de 7 a 10 años. Cuando usted esta solicitando un préstamo de hipoteca, un buen historial de crédito es sumamente importante. Si usted encontrar que su record tiene una cantidad significativa de información exacta negativa, su primer reto es desarrollar un plan para mantener su situación de crédito bajo control. Usted desea que su record muestre a los prestamistas que usted paga sus cuentas a tiempo.

Las tres oficinas de record de crédito principales son:

Equifax	Experian	TransUnion
P.O. Box 740241	P.O. Box 949	P.O. Box 1000
Atlanta, GA 30374-0241	Allen, TX 75013	Chester, PA 19022
(800) 685-1111	(888) 397-3742	(800) 888-4213
www.equifax.com	www.experian.com	www.transunion.com

Usted puede adquirir acceso al instante a su informacion sobre crédito ordenándola por Internet o por teléfono.

Como Solucionar Problemas de Crédito

No se deje tomar el pelo por anuncios de televisión de negocios que prometen mejorar su record de crédito. No existen arreglos rápidos para un historial de crédito pobre. Su futuro financiero depende de su capacidad de planificar y controlar el uso de crédito y esto requiere tiempo y compromiso. Aquí hay algunos pasos importantes para tomarse al resolver problemas de crédito del pasado.

1. El principio mas importante si usted esta teniendo problemas de crédito es contactar cada acreedor personalmente y explicarle su situación. Dejarle saber a sus acreedores que usted esta preocupado y que usted quiere trabajar un plan realista para repagar sus deudas es importante. A la mayoría de los prestamistas cooperaran si ellos creen que usted es serio en sus intentos de honrar sus compromisos.
2. Si su informe de crédito demuestra un patrón de pagos tardíos asociados con problemas específicos tales como una enfermedad repentina o la perdida de su trabajo, usted puede escribir una carta de explicación a la oficina de record de crédito acerca de las circunstancias detrás de esos pagos tardíos. Esta carta formara parte de su informe de crédito.
3. Si usted tiene colecciones pendientes o juicios en contra suya, tome las medidas necesarias para saldarlos. Contacte a los acreedores y comience a realizar los pagos regulares de la forma que mejor pueda.
4. Los problemas de crédito de un matrimonio previo a menudo presentan retos especiales. Si usted co-firmo un préstamo con su ex-esposa/o para un carro, por ejemplo, y los pagos no se han hecho, estos pagos tardíos quedaran en el informe de crédito de ambos, hasta después de la separación o el divorcio. Usted tendrá que continuar como persona responsable de esta deuda hasta que sea repagada.
5. Los consejeros financieros concuerdan en que cualquier persona con problemas de crédito deberá tratar de resolver esos problemas sin tener que solicitar la bancarrota a como sea posible – hasta aun si estos toman varios años en solucionarse.
6. Si la crisis familiar o la perdida de ingreso ha causado un problema mas serio que lo que usted puede manejar por si mismo, contacte a una oficina de servicio de conserjería de crédito sin fines de lucro.
7. Cuando este trabajando con un consejero de crédito, sea completamente honesto. Un consejero de crédito puede pedirle a usted que le provea informacion detallada acerca de su situación financiera – ingresos, deudas, y gastos de vida esenciales; y después tratar de ayudarle a trabajar un plan para repagar sus deudas. Si sus acreedores están de acuerdo en

cooperar con este plan, el consejero de crédito le pedirá entonces que le traiga o envíe la cantidad acordada de dinero para cada mes y la agencia hará los pagos a sus acreedores. El consejero de crédito le ayudará también a desarrollar buenos hábitos de planificación de sus gastos y controlar del uso de crédito para reducir problemas financieros en el futuro.

Desarrollando un Presupuesto Efectivo y un Sistema de Mantener Record

Si usted ha tenido o no problemas de crédito en el pasado a cualquier prestamista que usted le pida un préstamo hipotecario deseara que usted llene las formas describiendo su situación financiera en detalle. Si usted o su familia no tiene un presupuesto o plan de gastos para distribuir su ingreso o mantener record de sus gastos y ahorros, usted necesita desarrollar estos hábitos antes de que usted solicite un préstamo hipotecario.

Usted necesita demostrar que usted y su familia saben como administrar el dinero. Usted le será pedido demostrar que usted esta preparado para proveer un pago adelantado y gastos de cierre de estos, para repagar el préstamo, y para asumir el estimado de costos adicionales de ser propietario de casa, el mantenimiento de la casa y las reparaciones.

Un presupuesto es implemente una herramienta administrativa – un plan flexible para ayudarle a usted a conseguir la satisfacción mas grande posible de como usar su ingreso. Si usted tiene una actitud negativa hacia la creación de un presupuesto, entonces llamarlo un plan de gastos o cree algún otro nombre que lo aliente a dominar esta técnica y haga su dinero trabajar para usted.

Crear un presupuesto y mantener record es un proceso complementario, una serie de acciones relacionadas que pueden ser usadas juntas para ayudarle a usted a alcanzar sus metas financieras. Si usted verdaderamente quiere convertirse en un administrador efectivo de dinero, tiene que estar dispuesto a dar tiempo y pensamiento serio a el proceso. Estudie los siguientes 6 pasos según desarrolla sus destrezas en planear y mantener record de gastos y ahorros.

Haciendo un Presupuesto

Paso 1: Estableciendo Metas

Dos personas cualesquiera no tienen exactamente las mismas metas, porque cada persona tiene sus propios valores, experiencias y formas de mirar el mundo. Es bien importante para las familias hablar acerca de las metas de los miembros individuales de la familia y luego encontrar formas de alcanzar acuerdos en las formas en la que el ingreso familiar será usado.

La mayor parte de la gente piensa en términos de metas financieras de corto-tiempo- las cosas que quiere ser capaz de comprar pronto. Pero si usted esta pensando acerca de comprar una casa, esto es un compromiso más grande, un compromiso de largo-tiempo. Esto puede tomar hasta unos cuantos años de ahorro para poder satisfacer los costos de comprar y mantener una casa.

A menos que usted y su familia se pongan de acuerdo de que ustedes quieren realmente ser dueños de su propia casa, usted probablemente no esta haciendo la planificación y ahorrando lo necesario como para lograr que este suceda. Pero usted también necesita mirar hacia otras metas de la familia. Piense bien, y hable acerca de todas sus metas de corto-tiempo y las de largo-tiempo también. Reconozca que nadie puede tener todo lo que quiere siempre.

Paso 2: Estimando el Ingreso ¿Sabe usted cuanto dinero llevo a su casa el año pasado?
¿Cuántas distintas fuentes de ingreso hubieron, y cuanto ingreso recibió usted de cada uno?
¿Qué cambios en ingreso piensa usted que ocurrirán en el próximo año? Esta cantidad es

fundamento para un buen presupuesto, y es bien importante hacer esto lo más exacto como sea posible. Un presupuesto familiar usualmente mira al próximo año, pero usted también quiere mirar la confiabilidad de su ingreso en los años venideros si usted esta pensando acerca de comprar una casa.

Paso 3: Analizando los Gastos Recientes

Si usted mantiene un record de sus gastos, tome tiempo para estudiar como ha estado gastando el ingreso personal o familiar sobre el año pasado. Trate de adquirir un sentido del promedio de sus gastos mensuales para cada categoría que gasta dinero. Revisando los patrones de dinero que ha gastado previamente basados en gastos por mes le ayuda a usted a desarrollar un plan para satisfacer los costos de ser dueño de su casa.

Mucha gente no mantiene un rastreo de cómo usan su dinero. Cuando se nos pide que informemos cuales fueron nuestros últimos gastos, muy pocos podemos decir con precisión. Si usted toma en serio el planeo y rastreo de sus gastos, pero no sabe realmente cuanto es su gasto corriente, usted puede encontrar de mucha ayuda el mantener un record detallado por un mes o dos. Mantenga todos los recibos y haga notas adicionales en su chequera o libreto de cheques para ayudarse a recordar que fue lo que usted compro. Si usted esta pensando en convertirse en un dueño de casa, es particularmente importante que usted mantenga rastro de todas las deudas de largo-tiempo (deudas que requieran más de 6 meses para pagarse)

Paso 4: Planificar el Gasto Futuro – Creando un Presupuesto

La razón para analizar su gasto reciente (Paso 3) es para ayudarle a usted a recordar todas las cosas por las cuales usted usa corrientemente su dinero. Usted puede entonces parar y considerar si usted quiere o no continuar ese patrón de gastos a medida que usted desarrolla un plan de gastos para el futuro. Piense en términos de los gastos fijos y flexibles que usted tiene cada mes (renta, pago de auto, seguro de salud) y este seguro de que usted incluye los artículos que ocurren periódicamente (regalos contribuciones, seguro de auto). Pregúntese a usted mismo cuanto del dinero que usted gasta es verdaderamente para necesidades y donde usted podría cortar para poder aumentar la cantidad que usted es capaz de ahorrar para futuras metas financieras.

Después que usted trabaje una cantidad promedio necesaria para el mes para cada categoría de gastos, usted también necesita trabajar una o mas formas para proteger el dinero que usted guardo aparte, tal como una reserva al contado para gastos periódicos (ejemplo: cuenta de ahorros) y ahorros para emergencias o metas financieras de corto-tiempo (ejemplo: cuentas de mercado de dinero).

Si usted no ha aun comenzado a ahorrar e invertir para el futuro, para las metas financieras de largo-tiempo, usted desea desarrollar un habito llamado “Pagarse usted Primero” (PUP). Una vez usted decide cuanto dinero usted necesita actualmente para los gastos corrientes del diario vivir y cuanto usted piensa que puede ahorrar, es bien importante poner ese dinero aparte al principio de cada mes. Si usted espera hasta el fin del mes para ver si tiene dinero adicional las oportunidades son que ya no estará disponible.

Haciendo que su Presupuesto Funcione

Paso 5: Manteniendo Record

Si usted desarrolla un presupuesto y decide después no mantener un record, usted ha perdido su tiempo. La razón por la cual usted planifica sus gastos es para ayudarse a ganar control sobre como usted usa su dinero – para ayudarse a alcanzar sus propias metas financieras. Si usted no saca tiempo para mantener recibos y hacer notas de cómo usted usa su dinero, tanto al contado como el de crédito, usted no podrá tener la información que usted necesita para mantener un rastro de sus finanzas.

Es importante para todos los miembros de la familia participen en la selección de metas financieras, en planear como alcanzarlas y compartirlas al mantener record de ellas. Los niños a los que los padres incluyen en actividades de administración de dinero serán más responsables financieramente cuando ellos se convierten en adultos.

Paso 6: Analizando los Record de Gastos y Haciendo Ajustes

El paso mas importante en el manejo del dinero envuelve el comparar los gastos corrientes con gastos estimados y entendiendo las razones para el porque existen esas diferencias. Trate de no desanimarse si su plan y sus gastos reales están bien distantes. Si usted esta pensando seriamente en convertirse en un administrador experto de dinero, usted puede mejorar todas las destrezas envueltas en presupuesto, compra, mantenimiento de record y ahorrando.

A la medida que usted adquiera mas experiencia, usted aprenderá cuando hacer ajustes en su presupuesto, como reducir gastos innecesarios por casos que no son significantes para usted, y como poner aparte dinero para cosas que usted considera importantes. Por ejemplo, si su cuenta de teléfono parece excesiva, hable con los miembros de la familia acerca de reducir llamadas de larga distancia. Si sus cuentas de pago de gasolina son muy altas, piense acerca de las maneras en que su familia puede reducir el uso del carro para ahorrar dinero.

Cuando usted esta confiado en sus destrezas de presupuesto y ha desarrollado el hábito del ahorro, usted esta listo para planificar las formas de alcanzar algunas de sus metas financieras de largo término, tales como: comprar una casa. Mientras usted aprenda como estimar los costos de una-sola-vez y los otros costos de ser dueños de casa, usted usara sus destrezas de presupuesto para ayudarse a determinar cuando y donde puede usted alcanzar la meta de ser un dueño de casa.

Planificando hacia la Continua Autosuficiencia de ser Dueño de una Casa

Para poder estar seguro de que usted puede pagar la casa que usted desea, usted necesita aprender como planear y ahorrar para los costos asociados con la compra inicial y como panear para los costos que conlleva ser propietario de la casa, su operación y mantenimiento.

Ahorrando e Invirtiendo para el Costo Estimado de los Gastos Iniciales de comprar una Casa

Como se discutió en el Modulo 1, el costo por adelantado que se hace una sola vez para ser propietario de la casa incluye el depósito de dinero de buena fe y el pago por adelantado, los costos de cierre y mudanza y establecimiento. Ahorrando suficiente dinero para todos esos costos que se hacen una sola vez deberán comenzar con una revisión de sus recursos económicos. ¿Qué fondos están disponibles para esos costos? ¿Cuánto mas usted necesitara ahorrar?

Segundo, usted necesita buscar varios tipos de hipotecas para las cuales usted puede ser

elegible. Usted puede entonces calcular los requisitos del pago por adelantado bajo cada plan para el tipo de casa que usted le gustaría comprar.

Mirando a su situación de ahorros actuales, calcule la cantidad más alta posible que usted pueda manejar que podría incluir todos esos pagos iniciales que se hacen de una sola vez. Si usted esta planificando para el futuro, estime la cantidad de ahorros que usted piensa que va a necesitar. Ajuste su presupuesto para incluir los ahorros regulares para este propósito y determine la fecha cuando usted será capaz de alcanzar esa meta.

Estimando la Realidad de Ser Propietario, Costos de Operar y Mantener para una Casa

Como se discutió anteriormente, un prestamista de hipoteca espera que usted conozca y use las destrezas de administrar dinero en el manejo de gastos familiares. Usted tiene que estimar y ahorrar dinero suficiente para satisfacer los costos que se hacen una sola vez, inicialmente, que están asociados con la adquisición de la casa. Usted también tiene que estimar y presupuestar por los costos continuos del ser dueño de una casa y el cual puede requerir algún estudio adicional.

¿Cuándo debe usted Comprar?

Usted ha pensado en los pros y contras de ser dueño de una casa, y ha decidido que ser dueño de una casa es para usted. Usted ha trabajado a través del proceso de planificación financiera y ha determinado que quizás usted puede pagar una casa. La próxima pregunta que usted puede tener es “¿Cuándo debo comprar?”

Como usted probablemente ha notado, algunas veces aparentan haber un montón de casas para la venta y otras veces hay pocas casas en el mercado. Cuando hay muchas casas para la venta, esto generalmente significa que los precios de las casas serán más bajos. La competencia por los compradores tiende a mover los precios hacia abajo. Cuando los compradores tienen muchas casas de donde escoger, los vendedores están más propensos a negociar sus precios de ventas para atraer al comprador. Por otro lado, si no hay muchas casas para la venta, los compradores estarán inclinados a pagar un precio mas alto por lo que ellos quieren, así que los precios de las casas subieran. Los precios de las casas han aumentado tremendamente durante los pasados 10 años, y ¿Qué podemos decir de las tasas de interés? La tasa de interés que usted pague hace una diferencia muy grande en la cantidad que usted pueda pagar para tomar prestado por una casa, así que mucha gente trata de comprar cuando los intereses están bajos. Las tasas de interés cambian rápidamente y es un poco riesgoso el tratar y predecir cuanto van a incrementar o bajar.

Si las tasas de interés o precios de las casas aumentan después que usted compra, usted estará complacido en saber que ha hecho un movimiento inteligente. Si los intereses bajan un poquito, tal vez no hubiera hecho una tremenda diferencia en su pago mensual. Si los intereses bajan considerablemente usted entonces debe pensar en refinanciar para conseguir un interés mas bajo. Si usted esta preocupado acerca de si deberá o no comprar este año o el próximo, en la primavera o el otoño, o si usted espera aun mas tiempo para ver si los intereses declinan en el futuro, considere esto: El mejor tiempo para comprar es cuando usted decide que desea comprar una casa, cuando usted sabe que puede pagar fácilmente el costo, y cuando usted ha encontrado la casa que satisfaga sus necesidades y situación económica.

Modulo 3 • Seleccionando una Casa y Vecindario

Propósito de la lección

Presentar información que lo guíe a usted a través del proceso de evaluación de las necesidades que tiene de vivienda y su comprando una casa.

Objetivos de Aprendizaje

Después de completar el Modulo 3, usted será capaz de:

- Evaluar sus necesidades de vivienda y preferencias
- Identificar los pasos a tomar en localizar una casa apropiada y un vecindario adecuado.
- Evaluar la condición interior y exterior de la casa
- Discutir los puntos a favor y en contra de usar un inspector de casas profesional.

Resumen:

En el Modulo 3, usted evaluara sus necesidades de vivienda actuales y futuras y aprenderá como comparar una casa tomando esas necesidades en cuenta. Pensando en sus preferencias personales en cuanto a tamaño de la casa, tipo, localización y vecindario le ayudara a encontrar una casa que satisfaga sus necesidades y las de su presupuesto. Esta sesión incluye información sobre como evaluar la condición del interior y exterior de la casa y los beneficios o limitaciones de usar un inspector profesional para evaluar una propiedad antes de que usted la compre. Nosotros incluiremos también algunos consejos sobre como buscar la casa adecuada.

Seleccionando una Casa

Identificando Sus Necesidades y Preferencias.

Necesidades Familiares vs. Querer

El proceso de seleccionar una casa para satisfacer las necesidades de la familia ahora y en el futuro no es fácil. El número de personas, sus edades y salud, y la variedad de actividades que están ocurriendo en y alrededor de la casa son todos los factores que deben ser considerados. No siempre dos personas o familias viven y juegan en la misma forma o desean y necesitan las mismas cosas en sus casas. Antes de que usted comience a mirar posibles casas, examine los intereses de los miembros de su familia, gustos y aversiones, y personalidades.

- ¿Cuales son las cosas que significan mas para su familia?
- ¿Es su casa de suma importancia o es esta mayormente un lugar para colgar su sombrero?
- ¿Esta usted dispuesto a renunciar a otras cosas (viajes, actividades recreativas, pasatiempos, etc.) para tener el hogar que usted desea? ¿Cuáles son sus actividades principales?
- ¿Cuan cerca tiene usted que estar de su trabajo, escuela o tiendas?
- ¿Será el acceso a la transportación pública importante para su familia?
- ¿Le gustaría a usted haraganear alrededor de la casa o usted prefiere mantener el trabajo de la casa a un mínimo absoluto?

Es raramente posible el alcanzar tener la casa perfecta. Lo más que usted puede hacer es tratar de seleccionar una casa que llene lo más cercano posible sus necesidades y actividades, la cual

usted puede pagar fácilmente y mantener, y en la cual usted se puede sentir seguro. Cuando este comprando una casa, comience por pensar en adonde le gustaría vivir.

Localización

Una decisión importante que usted tiene que hacer es donde localizar su casa. Sea que usted esta comprando su primera casa o sea un comprador con experiencia, usted puede ya haberse formado opiniones acerca de las localizaciones dentro de la comunidad en la cual usted desea vivir. La localización de una casa afectara su precio de compra tanto como el tamaño y los rasgos distintivos de la casa o del tamaño del terreno. Esto puede afectar también su satisfacción con la casa. Las tendencias económicas y sociales pueden afectar la satisfacción a largo plazo que usted experimentara. Mire hacia el crecimiento general de la salud económico del área.

Evaluando una Casa

Usted puede tener algunos pensamientos definitivos acerca del estilo y tipo de la casa que quiere. A medida que usted comience a mirar los planos de las casas hay muchos factores que debe tomar en cuenta. Busque un estilo que mejor vaya con las necesidades y querer suyas y las de su familia. El arreglo interior de las habitaciones y los patrones del tránsito afectaran la conveniencia y habitabilidad como también su satisfacción con la casa.

El Exterior

La estructura de una casa será definida por el tipo, (numero de niveles y la forma) y el estilo (tradicional, Español, etc.) Usted puede preferir una casa de dos niveles estilo colonial o un solo nivel tipo hacienda. Una casa de dos niveles puede permitirle a usted la separación de actividades, mientras una de un solo nivel puede ser mas conveniente, especialmente si un miembro de la familia es un anciano o incapacitado.

Cada estilo básico de la casa tiene ciertas características. Considere todas las ventajas y desventajas asociadas con una casa separada para una sola familia, un condominio, una casa modular y una manufacturada o una casa móvil. El costo también puede ser un factor cuando se considera una casa separada para una sola familia contra otras opciones de vivienda. Usted también debe decidir si usted quiere una casa nueva o una casa ya en existencia. Usted a menudo puede conseguir mas casa por menos dinero con una casa ya construida, pero usted tiene que estar bien seguro de que la casa no requerirá gastos extensos y costosos para ponerla al día. Con las casas nuevas, usted tendrá que cotejar detenidamente por fallas de construcción y materiales falsos o de imitación. Cada tipo de casa tiene ventajas y cada una puede tener problemas que no son evidentes fácilmente. Si usted planea construir, el tamaño y la forma del lote de tierra, su contorno y forma, su orientación, la vista natural y los edificios de la vecindad tendrán una gran influencia sobre el plano de la casa que usted seleccione. El tamaño y la forma del lote de tierra ayudan a determinar el tipo básico y tamaño de la casa. Esto puede restringir el ancho y el largo o hasta cambiar la forma de la casa. Las regulaciones de zonificación local pueden decir cuan lejos de las líneas de la propiedad la casa puede ser ubicada.

El Interior

Además de la importancia del precio, la localización y condición de la casa, el plano, el tamaño y los arreglos de los cuartos pueden ayudar a determinar su satisfacción con el hogar a largo plazo.

Un plano puede ser evaluado al compararlo con las guías aceptadas para la vivienda y el espacio de almacenaje.

El espacio de la vivienda puede ser dividido entre zonas que representan distintos tipos de actividades. Estas tres zonas representan distintos tipos de actividades que pueden configurar con cada otra y alguna separación puede ser deseable. Estas a menudo están separadas por el uso de paredes o divisiones o hasta por ubicación en diferentes clases de pisos. Algunas veces las zonas se cruzan porque existe una cantidad mayor del tiempo ocioso que se pase en la casa, los intereses de los miembros de la familia y la cantidad de mueblería y equipos que la familia tenga. Ningún plano será perfecto y tendrán que llegar a un acuerdo.

Usted necesitara decidir cuales actividades representan la cantidad de mayor uso de tiempo o cuales son las más importantes para la familia.

La circulación es el movimiento de la gente a través del espacio habitable. Mire al patrón de transito de la casa. Generalmente deberá haber áreas que tengan acceso fácil y rápido desde las entradas principales a cualquier área de la casa. Alguna circulación a través de las áreas habitables no siempre es un problema pero traten de evitar planos que fuerzan a todo el mundo hacia las áreas de trabajo como la cocina.

No importa como este arreglado, el espacio habitable debe ser adecuado en tamaño para permitir las actividades intencionadas para el espacio. El tamaño físico no es siempre el tamaño usable de una habitación. La forma de la habitación, el tamaño y la localización de las ventanas y puertas, y el tamaño y la localización de los rasgos especiales tales como la chimenea afectaran el área usable de una habitación. Por ejemplo, una pared llena de ventanas puede limitar la ubicación de los muebles a otras paredes. Algunos casas modelos se ven muy bien cuando están vacías, pero después de que los muebles están en la casa el espacio usable puede ser limitado.

El espacio del almacén es necesario en cada habitación, y el ático y el sótano si están disponibles. La cantidad y el tipo de almacén dependerá de las actividades que se lleven a cabo y de las cosas a ser almacenadas. ¿Cuanto espacio de almacén es suficiente? La mejor forma de saberlo es comparar lo que usted tiene ya con lo que existe en otras casas que usted esta considerando.

Algunos expertos sugieren que el espacio de almacén deberá ser de entre el 10 – 25% del total del área del piso de la casa. Cualquier área de almacén debe ser accesible, seca y alumbrada.

Los arreglos de la cocina, pueden hacer una diferencia en eficiencia, comodidad y conveniencia. Piense acerca del tipo y numero de comidas que su familia come, cuantos cocineros estarán cocinando al mismo tiempo y que equipo usted necesita. A medida que los estilos de vida cambien y también los nuevos enseres domésticos se convierten en un uso más extenso, la planificación de la cocina esta afectada.

Baños. Hay dos factores a considerar cuando se evalúan los baños – la localización dentro de la casa y el arreglo de los accesorios. En una casa con un solo baño, una localización central provee conveniencia para cualquier persona que quiera usarlo. Las casas con más de un baño pueden proveer un baño privado para el cuarto matrimonial o un baño para invitados en la zona social.

Sistemas Mecánicos. Ponga atención particular a los sistemas mecánicos (calefacción, aire acondicionado, plomería, electricidad) incluida en cualquier casa que usted este considerando. Estos sistemas deberán estar en buen funcionamiento y tan eficientemente como sea posible. Las compañías locales de utilidades o un contratista del servicio de calefacción o aire acondicionado pueden examinar las unidades de calefacción o de aire acondicionado para usted. Usted quisiera tener un plomero calificado para que inspeccione la plomería y un electricista para que examine la

cablería. Estos sistemas, no son solo necesarios para la operación total de la casa, pero también puede salir muy costoso repararlos o reemplazarlos.

La Casa Saludable. En años mas recientes ha habido mas preocupación con lo que se ha llamado la casa saludable. La calidad pésima del aire dentro de la casa puede causar o contribuir a una salud pésima. Debido a que dedicamos mucho tiempo a estar dentro de la casa, el potencial para enfermedades o incomodidad relacionada con las condiciones ambientales del interior de la casa es muy alto.

Es posible comprar una casa que será segura, cómoda y saludable. Para hacer esto, usted necesita saber cuales contaminantes usted no puede tolerar. Niveles altos o continuos de contaminantes adentro de la casa, pueden ser el resultado de vivir en cierta región geográfica, como se hace cierto con el gas radón (un gas radioactivo que causa cáncer y se puede encontrarse en las casas) o la contaminación industrial. Sin embargo, muchos problemas de calidad del aire dentro de la casa pueden ser el resultado de las prácticas y actividades de la misma gente que vive en ella.

Otro producto que puede causar problemas es el asbesto. Las casas más viejas pueden contener asbesto en las paredes y los techos como lo son: el material aislante, las pinturas con plomo, azulejos de techos acústicos, enseres domésticos y envolturas alrededor del agua caliente y tubería de vapor y conductos de calefacción. La remoción de asbestos deberá ser hecha siempre por un profesional calificado. En muchos casos, productos que contienen asbesto como: cubiertas de pisos simplemente deberán ser cubiertas en vez de removidas.

El radón es un gas incoloro, inodoro y radioactivo. La exposición continua a elevados niveles de radón aumentan el riesgos a cáncer del pulmón. Si usted esta buscando una casa en una región en donde el radón ha sido un problema, el aire de adentro de la casa debe ser examinado. Los nombres detectores confiables de radón y contratistas de reducción de radón pueden ser provistos por su Centro de Extensión Cooperativa y las oficinas regionales de la Agencia de Protección Ambiental (APA)

Las fuentes de contaminación de plomo más probables en una casa con superficies de pinturas viejas, con base de plomo y sistema de plomería con la tubería principal o soldaduras hechas en las uniones basadas en plomo. Las astillas de pintura basada en plomo pueden ser particularmente peligrosas especialmente para niños pequeños. Consulte con el departamento de salud de su estado para sugerencias sobre como hacer pruebas para detectar el plomo en la pintura y las compañías especializadas en removerlas.

La humedad por si misma no es un contaminante, sin embargo, altos niveles de humedad alientan el crecimiento de microorganismos, y esto aumenta los riesgos presentados por otros contaminantes como el formaldehído, y tiene un efecto destructivo sobre los materiales usados para la construcción. Señales obvias de humedad excesiva lo son: las ventanas sudadas, los olores a rancio, y el hongo. La cantidad de humedad una casa puede ser controlada mediante el uso de medidas preventivas de humedad.

Comparación al Comprar

De la misma forma que no dos personas son iguales o desean las mismas cosas, no hay dos casas que sean iguales o que ofrezcan las mismas amenidades. Cuando este seleccionando una casa, usted deberá tomar tiempo para buscar mucho. Compare las condiciones de las casas (interior y exterior), visite casas en venta, busque ayuda de parte de agentes de bienes raíces y amistades, y evalúe la localización, las características de la casa, y los costos de ofertas de negociación. Haga anotaciones sobre cada casa que usted visite o cada plano que usted evalúe.

Comprar o construir una casa puede ser una experiencia larga, costosa y frustrante, especialmente si usted no ha hecho su tarea antes de comenzar en pensar en la compra de su casa. Y recuerde siempre, si usted planea construir, necesita seleccionar una casa constructora que sea de confianza, que hace trabajos de buena calidad, y que puede construir su casa por el dinero que usted tiene para invertir. Encontrar la persona correcta puede tomar algún tiempo – tiempo para examinar referencias, para mirar casas que el o ella hayan construido y para examinar su record de trabajos completados a tiempo acordado.

Inspección de Casas

Usando un Inspector de Casas Profesional

Una cuidadosa evaluación de la condición física de una casa antes de comprarse puede ahorrarle tiempo y dinero mas adelante. Reparaciones costosas a sistemas estructurales o mecánicos pueden ser evitadas o al menos anticipado si se ha hecho una buena inspección preliminar de la propiedad antes de que la oferta de compra sea firmada.

La inspección de una casa es un trabajo que requiere destrezas técnicas específicas. Mientras usted puede convertirse en alguien familiar con los problemas comunes que le ayudaran a eliminar ciertas cosas de consideración, un inspector profesional de casas puede darle a usted una mejor revisión de la casa y sus problemas potenciales. Su oferta de compra puede contener una cláusula que diga que el contrato de compra es contingente a los resultados aceptables de inspección.

Las áreas principales a inspeccionarse son:

- El cimiento o base
- Los pisos
- Las paredes y divisiones
- El techo
- Las ventanas y puertas
- El sistema de plomería
- El sistema Eléctrico
- El sistema de Calefacción, Ventilación y Aire Acondicionado.
- La eficiencia de energía eléctrica.

Una inspector profesional de casas puede ser localizado de varias formas. Usted puede seleccionar buscar en las Paginas Amarillas de su guía telefónico y llamar a varias firmas para estimados. Hable con amigos que han tenido inspecciones recientes para identificar algún inspector confiable. También su agente de bienes raíces puede proveerle a usted de una lista de inspectores. Además puede cotejarse con la Oficina de Mejores Negocios (Better Business Bureau) para informes sobre varios inspectores.

Procure un inspector que sea miembro de la sociedad Americana de Inspectores de casas y preferiblemente uno que tenga la iniciales PE (Ingeniero Profesional) después de su nombre. Una inspección por una compañía que también puede hacer reparaciones presenta la posibilidad de un conflicto de interés. Cuando usted tenga una inspección, insista en que un informe detallado sea escrito y se haga una lista de: (1) problemas principales y estimado de costos para corregirlos, (2) problemas menores y estimados de costos para corregirlos, (3) estimados de expectativa de vida

de varios detalles como el techo, sistema de calefacción, sistema eléctrico, aire acondicionado, enseres domésticos y costos de mantenimiento.

Si es posible acompañe al profesional en la inspección de la casa de forma tal que usted pueda aprender de primera mano la condición de la casa como también las técnicas de mantenimiento. La inspección tomara 2 0 3 horas y cuesta de \$200 - \$400 dólares dependiendo de la complejidad de la casa y las credenciales del inspector. Si usted esta gastando entre \$40,000 y \$100,000 dólares o mas por su casa, este costo es una inversión inteligente para reducir las oportunidades de una costosa omisión:

Conclusión:

Seleccionar la cosa correcta para usted en términos de sus necesidades de vivienda y su presupuesto puede ser un proceso de mucho consumo de tiempo. Identificando sus necesidades de vivienda y preferencias, evaluando el interior y exterior, considerando las cosas en fVAor o en contra de diferentes localizaciones y tipos de casa puede ser una tarea bien difícil. En el próximo modulo, hablaremos de como un profesional de bienes raíces puede ayudarle. También discutiremos como abordar el someter una oferta de compra cuando usted encuentra una casa que usted quiere comprar.

Modulo 4 – Una Guía para el Profesional de Bienes Raíces y los Contratistas de Ventas

Propósito de la Lección:

Presentar información que le guíe a usted a través del proceso de seleccionar un agente de bienes raíces y negociar el contrato de compra.

Objetivos de Aprendizaje

Después de completar el Modulo 4, usted será capaz de:

- Discutir el rol del agente de bienes raíces y como seleccionar uno.
- Discutir técnicas para negociar el precio de compra.
- Como Identificar los términos y condiciones en el contrato de compra.
- Discutir provisiones de las leyes de vivienda justa y que hacer si usted sospecha de discriminación en la vivienda.

Resumen

En el Modulo 4, discutiremos el rol del agente de bienes raíces para el comprador y el vendedor, como seleccionar un agente de bienes raíces y que servicios esperar del agente. Usted aprenderá como la venta de casas son negociadas, incluyendo tales tópicos de como hacer una oferta, depósitos de dinero de buena fe, cláusulas de contingencia y términos financieros. El Modulo 4 discute también las leyes de vivienda justa en la forma que estos se relacionan con la búsqueda de una casa y obtener una hipoteca.

Una Guía Hacia el Professional de Bienes Raíces y Contratos de Ventas.

En el Modulo 3, hablamos acerca de cómo tomar aprecio de sus necesidades de vivienda y preferencias. Hablamos además acerca de cómo inspeccionar una casa con un ojo crítico, de forma tal que cuando usted este listo para realmente buscar una casa, usted sabrá que es lo que

va a buscar. En este momento usted también querrá considerar si usted desea o no trabajar con un agente de bienes raíces, como localizar a uno que sea bueno, y que clases de servicios ellos pueden proveerle. Una vez usted encuentre una casa que quiera comprar, los próximos pasos son el someter una oferta de compra, hacer arreglos para la inspección, negociar el precio de venta y finalizar en contrato de compra.

El Profesional de Bienes Raíces

Usando un Agente de Bienes Raíces

Buscando por la casa perfecta puede ser un esfuerzo frustrante y que consume mucho tiempo. Usando un agente de bienes raíces con mucha experiencia puede quitar un poco de preocupación de este proceso. Esta es la forma que un agente de experiencia puede ayudarle.

- Un agente puede pre-calificarlo para un préstamo y estimar cuanto usted puede pagar cómodamente. Como habíamos mencionado anteriormente, buscando una casa que sea cómodo para pagar es extremadamente importante. Puede ser una experiencia muy frustrante o perdida de tiempo para ambos usted y el agente el buscar casas que usted no pueda pagar.
- Un agente que es un miembro del Servicios de Listas Múltiples puede ayudarle a identificar mas casas para la venta y cubrir mas terreno que lo que usted puede por cuenta propia. Un agente puede también proveerle a usted con una información de trasfondo acerca de la comunidad.
- Un agente puede ayudar a escoger entre sus alternativas financieras, proveer información sobre préstamos hipotecarios, informarle sobre las tasas de intereses actuales, recomendar programas de subsidios y asistirle en otros asuntos relacionados con la vivienda.
- Un agente puede también ayudarle a identificar inspectores, tasadores, y otros profesionales de la vivienda quienes estarán envueltos en el proceso completo.

La Relación del Agente [de Bienes Raíces] hacia el Vendedor

El agente en una transacción de bienes raíces es legalmente el agente del vendedor y esta legalmente obligado a actuar para el mejor interés del vendedor. A continuación ofrecemos algunos ejemplos que ilustran el rol del agente:

“Los Clark están vendiendo su casa. Después de buscar por un agente calificado, ellos deciden poner su casa a la venta con el agente Smith. El agente Smith les ayuda a ellos a decidirse por el precio que van a pedir, mercaderar la casa, incluyéndola en el Servicio de Listado múltiple, y muestra la casa a compradores potencialmente cualificados. Si el agente Smith, conocido en este caso como el agente que enlisto la casa, vende la casa a uno de sus clientes, el estará autorizado a recibir la comisión entera, la cual es pagada por el vendedor de los dineros adquiridos de la venta.

Otro escenario puede ser: El agente Smith no ha encontrado aun un comprador para la casa de los Clark. Otro agente, Ms. Jones, observa la lista en el Servicio de Listado Múltiples y sospecha que esa casa es justo la casa que sus clientes, los Browns, han buscado desde antes. La agente Jones muestra la casa a los Browns y ellos deciden hacer una oferta de compra de la casa. La oferta es aceptada y el contrato de venta es firmado. En este caso, la agente Jones, conocida como la agente de la venta, y el agente Smith, el agente que la enlisto, compartirán la comisión de la venta.

El punto mas importante aquí es recordar que ambos agentes representan al vendedor. Aunque los agentes trabajan con el comprador y dediquen un buen lapso de tiempo mostrándoles casas, etc.; ellos son pagados por y trabajan para el vendedor. Para clarificar mas allá porque los agentes trabajan para el vendedor, miremos los servicios típicos que el agente proveyó para el vendedor:

- Anuncia la propiedad y hacen llamadas acerca del anuncio.
- Calificar clientes prospectos a hacer arreglos para mostrar la casa
- Entregar ofertas de compra al vendedor. Si mas de una oferta es sometida, el agente revisara cada una de ellas con el vendedor y aconsejara acerca de cual es la mejor oferta.
- Pasa la respuesta del vendedor al comprador potencial cuando una decisión ha sido hecha.
- Después que un contrato ha sido firmado por ambas partes, el agente se concentra en completar la transacción. Este envuelve actividades tales como arreglos para encontrarse con los inspectores y los tasadores proveyendo el mantenimiento de record necesarios para otras personas envueltas en el proceso, y asistir al cierre en donde la transacción de bienes raíces es finalizada y la propiedad es transferida hacia el comprador.

La Relación del Agente para el Comprador

Si el agente representa al vendedor, ¿Cuál es la relación entre el agente y el comprador? Un agente ofrece su tiempo, experiencia, y pericia hacia usted con la expectación de obtener una cuota por su servicio cuando la casa es vendida. Tales agentes tienen ciertas obligaciones hacia los compradores. Estos deberes incluyen:

- Usar un cuidado razonable y destreza en realizar sus tareas
- Tratar con los clientes honestamente y justamente.
- Revelar todos los hechos conocidos por el agente que afectan el valor o deseabilidad de la propiedad que no es conocido por el comprador.

Al tratar con un comprador, un agente que representa al vendedor tiene que cumplir con las leyes de bienes raíces. Por ejemplo, mientras este no es legal exagerar la deseabilidad de una casa, se considera fraude si el agente intencionalmente representa mal la propiedad. Puede tomarse acción legal en contra del vendedor o del agente del vendedor si ellos fallan al revelar algo que afecta el valor de la propiedad, tales como las violaciones de códigos de zonas o de edificios.

Usando el Agente del Comprador

El agente del comprador es justo lo que el nombre implica – un profesional de bienes raíces que representa sus intereses como comprador de la casa. El contratista de ventas del comprador trabaja para usted, no para el vendedor. Ellos no pueden mostrar tantos prejuicios sobre cual casa usted va a comprar y puede ser mas rápido en señalarle problemas tales como: daño causado por el agua y sacarlos de la compra con posibilidad de ser un “limón”. Los contratistas de ventas de los vendedores son particularmente de mucha ayuda en negociar los contratos de ventas y escribir una oferta de compra que favorezca su posición.

El contratista de ventas recibe una cuota por sus servicios, lo cual es a menudo una porción de la comisión que es pagada al agente del vendedor. Esta puede también ser una cuota pagada directamente al comprador. De cualquier forma, el agente del vendedor es regularmente capaz de ayudar a negociar un precio de venta que compensara por la cuota que ellos reciben.

Leyes de Vivienda Justa

En muchos estados, la Comisión de Bienes Raíces esta comprometida con promover vivienda justa en el estado. Cualquier conducta de parte del contratista de ventas o el vendedor que viola las provisiones de la Ley del Estado de Vivienda Justa es también una violación a la ley de Licencias. Algunas Leyes de Vivienda Justa del Estado dice que es ilegal el discriminar sobre el fundamento de la raza, el color, la religión, el sexo, el origen nacional, la incapacidad o la posición familiar en transacciones de bienes raíces.

Es contra la ley, practicas discriminatorias que:

- Rehusar rentar o vender, o de otra forma tratar con una persona
- Discriminar en contra de una persona en términos, condiciones, o privilegios de una transacción de bienes raíces
- Rehusar recibir o fallar en transmitir una oferta legitima para comprometerse en una transacción de bienes raíces
- Negar falsamente que la vivienda esta disponible para inspección, venta o renta
- Discriminar a través de los anuncios
- La practica de “blockbusting” – causar que la persona venda o rente rápidamente o urgentemente diciéndole a ellos que ciertos miembros de un grupo minoritario se esta moviendo para esta área.
- Negar la membresía o participación en cuotas de contratistas de ventas, listas múltiples, u otros servicios de bienes raíces.
- Interferir, ser grosero, amenazar o intimidar a una persona para mantenerlo de obtener los beneficios tales del estado y las leyes federales de vivienda justa.

Algunas veces las prácticas discriminatorias son difíciles de detectar. Si un agente lo dirige a usted hacia una área en particular fuera de otros, o viene con excusas como que la casa no esta disponible para verse, o si ellos son difíciles, de alcanzar por teléfono o no contestan sus llamadas acerca de cierta casa, usted puede desear cotejar hacia la posibilidad de que exista algún tipo de discriminación.

Si usted cree que ha sido discriminado o de alguna forma perjudicada por las clases de actos discriminatorios que son prohibidos por ley, usted tiene el derecho de abrir una querrela con el Concilio de Relaciones Humanas o el Departamento de la Vivienda y Desarrollo Urbano de Estados Unidos. Los nombres, y direcciones de esas agencias están enlistados en el Apéndice de Recursos.

Escogiendo un Agente de Bienes Raíces

Cuando usted este buscando un agente, considere lo siguiente:

1. Las Credenciales – Debido a que los agentes están comprometidos en un negocio que envuelve dinero y propiedad de otra gente, sus actividades son reguladas por los estados en los cuales ellos operan. Las leyes del estado requieren a los corredores de bienes raíces y los vendedores tener licencia para poder proteger al publico de fraude, deshonestidad o incompetencia en transacciones de bienes raíces. En cada estado, los solicitantes para de una licencia de bienes raíces tienen que satisfacer ciertos requisitos educativos y pasar un examen para demostrar que ellos tienen un conocimiento adecuado de los negocios. Ellos

tienen también que renovar la licencia periódicamente y tienen que seguir ciertos estándares de conducta como los establecidos por la comisión de Bienes Raíces.

Usted deberá también estar alerta de las diferentes categorías de los profesionales de bienes raíces:

- Un corredor de Bienes Raíces es una persona licenciada para cumplir transacciones de bienes raíces y para recibir una cuota por esas actividades.
 - Un vendedor de bienes raíces esta también licenciado, pero el o ella tienen que operar bajo la supervisión de un corredor con licencia porque el adiestramiento no es tan avanzado como el de un corredor. Los vendedores reciben una porción de la comisión pagada al corredor de ventas.
 - Un corredor es un agente de bienes raíces licenciado que es miembro de la Asociación Nacional de Corredores. La asociación, que tiene capítulos locales, estatales y nacionales, es una asociación de comerciantes que promueve altos estándares en la profesión de bienes raíces. La Asociación también provee a sus miembros de oportunidades educativas y recursos, tales como el Servicio de Listas Múltiples.
2. Experiencia – No existe sustituto para la experiencia. Si la localización es lo primordial en la consideración para buscar una casa entonces la experiencia es la primordial consideración al seleccionar un agente. Los referidos de boca están entre las mejores formas de localizar a un corredor de experiencia.
 3. Área de Servicio – El agente que usted seleccione deberá estar bien establecido en las áreas en donde usted esta interesado en comprar. Ellos deberán tener un buen conocimiento del trabajo de los servicios disponibles, las condiciones del mercado actual, las escuelas, etc. Ellos deberán expresar también una apreciación de su estilo de vida y el tipo de casa que mas le interesa a usted.
 4. Profesionalismo – Los buenos agentes le escucharán a usted y tomarán sus necesidades de vivienda y preferencias seriamente. Mientras usted este buscando entre sus límites de precio, ellos deberán actuar en una manera profesional y tratarle con respeto. Ellos deberán también darle seguimiento a sus compromisos, mantenerle informado de lo que esta pasando y conducirse en una manera profesional.

Otras Opciones de Buscar Casas

Si usted ha decidido que le gustaría trabajar con un agente, debe estar confundido acerca de otras opciones que ha escuchado antes, tales como usar mas de un agente o compararse propiedades enlistadas para la venta por los dueños.

Usando Mas de Un Agente

Algunos compradores creen que si el uso de un agente es bueno, entonces tal vez si se usan mas de uno seria entonces mejor. En muchos casos, usted necesitara solo un agente. Trabajando con varios agentes crea confusión y desperdicio de esfuerzos, particularmente si todos los agentes que usted selecciona son miembros del Sistema de Listado Múltiple (Multiple List System - MLS). Cuando usted encuentra un agente que a usted le gusta quien aparenta estar haciendo un buen trabajo mostrando casas que están en su limite de precio, es generalmente quedarse con el o ella. No obstante, no se sienta obligado a quedarse con un agente si usted no esta satisfecho con su

servicio. Si usted ha estado trabajando con el mismo agente por meses y aun no ha encontrado nada, usted debe buscarse otro agente.

Propiedades a la Venta por Dueño

Si usted conduce por un vecindario que usted le gusta o examina las listas en su periódico local favorito, usted probablemente se encontrara en su paso con el letrero: "Para la Venta por su propio Dueño" (For Sale by Owner). Siéntase libre de explorarlos por su propia cuenta, aun si usted esta ya trabajando con un agente. La ventaja principal de Venta por Dueño es que la comisión del agente no será añadida al precio de compra de la propiedad, haciendo así estas casas un poco menos costosas. Tome precauciones adicionales en tener la casa inspeccionada antes de que usted la compre, y tome al consejo de un al preparar un contrato de venta.

El contrato de Venta

Cuando usted haya encontrado una casa que usted quiere comprar, el próximo paso es que preparar un Contrato de Venta. Cuando un contrato ha sido preparado y firmado por el comprador, este es conocido como una Oferta de Compra. Esta oferta es presentada al vendedor o al agente del vendedor. Si el documento es aceptado y firmado por el vendedor, entonces se convierte en contrato de venta. Este contrato de venta es tal vez el documento mas importante en esa transacción de bienes raíces, porque establece en detalle el acuerdo entre el comprador y el vendedor, estableciendo sus derechos legales y obligaciones. Una vez el contrato es firmado por el comprador y el vendedor, las condiciones, del contrato no pueden ser cambiadas a menos que las dos partes concuerden en hacerlo, y lo firmen. Así que, es bien importante que usted conozca que acuerdos han sido establecidos. El primer paso en escribir la oferta es juntar toda la información pedida para llenar las formas. Su agente de bienes raíces podrá ayudarle. Muchos agentes usan una firma estandarizada que le ha sido aprobada por la Asociación de Abogados del estado y por la Asociación de Corredores. Esto es esencial, una forma de llenar blancos, en donde usted indica cuanto usted desea pagar por la casa y que condiciones usted quiere poner en la venta. Sea que esta forma u otra sea usada, adquiera el consejo de un abogado de bienes raíces permita que el o ella le explique los términos legales y las contingencias a usted.

La información generalmente que se pede en el contrato incluye:

- Los Nombres de los compradores y una declaración de intento para comprar la propiedad.
- Los Nombres de los vendedores y una declaración para vender la propiedad bajo las provisiones del contrato.
- Dirección de la propiedad, si aplica
- Descripción legal de la propiedad que describa su localización y sus limites
- Propiedad personal incluida en la transacción, tales como refrigeradores, lámparas eléctricas, etc.
- Precio de Compra y como este habrá de ser pagado:
 - la cantidad de dinero de buena fe pagada como deposito y quien mantiene el deposito hasta la fecha de cierre
 - otros pago al contado a ser hechos por el que pide prestado.
 - la cantidad a ser prestada y los términos del préstamo
 - la cantidad a ser asumida si aplica
- Provisión de extensión de tiempo hasta donde el contrato es valido

- Firmas con fechas de todas las partes envueltas
- Contingencias: cualquiera provisión especial que requiera algo por hacerse, (tales como una inspección profesional de la casa) o que algo ocurra (su préstamo tiene que ser aprobado) antes de que usted este legalmente obligado a comprar la casa. Las cláusulas de contingencias le dan una forma de salida del contrato si algo sale mal.

Contingencias

La sección del contrato que trata con contingencia es extremadamente importante. Las cláusulas de contingencia le dan a usted el derecho a cancelar su contrato si ciertas condiciones no son satisfechas. Si las contingencias, son incorrectamente establecidas u omitidas, usted puede meterse en problemas. Asegurase que todo lo que usted quiere este en el contrato porque después no tendrá oportunidad de corregir los errores. Hay varias categorías de contingencias.

Contingencias Financieras

El propósito de una contingencia financiera es de relevarle del contrato en la eventualidad que no pueda adquirir un préstamo. La cláusula de contingencia deberá describir los términos del préstamo que desea obtener, incluyendo la tasa de interés máxima, los puntos de descuentos, el tipo de préstamo (tales como la tasa de interés fija o ajustable y los términos de 15, 20 o 30 años. El vendedor puede desear incluir una cláusula de buena fe en el contrato lo cual lo obliga a usted a hacer cada esfuerzo para obtener un préstamo dentro de un cierto marco de tiempo. Este seguro de que usted ha dado tiempo adecuado para obtener un préstamo, tomando en cuenta que el vendedor puede que no desee aguantar su propiedad por un largo periodo de tiempo. Si su solicitud de préstamo es rechazada por un prestamista, usted tendrá tiempo para aproximarse a otro prestamista diferente. Si usted es incapaz de obtener un préstamo dentro del tiempo especificado en el contrato, usted podrá cancelar el contrato.

Inspección de Contingencias

El propósito de una contingencia de inspección es descubrir cualquier problema antes de la compra. Muchos prestamistas requieren inspección de “hormigas blancas – Termitas - Polillas” como una contingencia. Otras inspecciones comunes de contingencias son para los sistemas estructurales y mecánicos, y para los peligros tales como asbestos, radón (gas) o pintura con plomo. Si los resultados de estos informes de inspección resultan ser inaceptables, usted puede negociar con los vendedores para reparar o remediar la situación encargándose ellos de los gastos, o usted puede pedir un precio de venta mas bajo si puede hacer el trabajo usted mismo. Si el vendedor esta de acuerdo en hacer adiciones o reparaciones, este seguro de que se las de por escrito. Si usted no puede llegar a un acuerdo satisfactorio, reclame su derecho a cancelar el contrato. Como nuevo dueño, usted no desea estar atascado con reparaciones costosas.

Contingencia de Encuestas

Una contingencia de encuesta se hace para confirmar los límites del lote de terreno y revelar cualquier violación de código o de zona asociada con la propiedad. Por ejemplo, si la encuesta demuestra que la propiedad que usted quiere comprar esta localizada en una zona de inundación o en una zona plana inundable, usted sabrá que puede esperar tener que pagar más por los seguros de peligros. Otro ejemplo de cómo una contingencia de encuesta puede protegerlo envuelve las ordenanzas de las zonas. Las ordenanzas de las zonas generalmente especifican

que una casa tiene que ser retrocedida a cierta distancia de la orilla de la línea de la propiedad. Si usted tiene una oferta de compra sobre un lote donde el dueño anterior ha construido un garaje muy cerca de la línea de la propiedad, el garaje puede estar en violación de los requisitos de alejamiento de la casa de la línea límite. Se le requerirá remover el garaje a costo propio si esta violación no es descubierta hasta que se convierta en el dueño de esa casa. Si esta violación es detectada antes de que el contrato sea efectivo, usted tiene la opción de anular el contrato.

Contingencias de la Prueba del Terreno

Si usted está comprando terreno localizado en un área rural que no es servida por el agua y alcantarillado municipal usted necesitará instalar un pozo de agua y un tanque séptico. No asuma que el terreno que usted desea comprar tendrá con un pozo y un sistema séptico. Usted necesitará una prueba hecha para determinar si el terreno es adecuado para un tanque séptico, y si eso es así, donde será localizado en el lote.

Depósitos de Dineros de Buena Fe

Cuando usted somete su Oferta de Compra a usted se le pedirá hacer un depósito al contado el cual indica que usted va en serio acerca de su intento de comprar la casa. El depósito es generalmente entregado al agente enlistado (no al vendedor) para ser ubicado en su cuenta de reserva. El depósito será aplicado a su pago por adelantado al tiempo del cierre de la compra. La cantidad del depósito requerido varía. Puede ser tan poco como \$100.00 o puede ser tanto como el pago por adelantado completo. Generalmente hablando, es mejor pagar lo menos posible de forma tal que usted no ate sus ahorros. El depósito deberá ser suficientemente grande como para dejarle saber al vendedor que usted seriamente desea comprar la casa. Su agente y/o su abogado pueden aconsejarle sobre cuanto dinero de buena fe usted necesita. Su depósito de dinero de buena fe deberá ser regresado si el vendedor cumple con los términos del contrato de venta. El depósito deberá ser devuelto a usted si los si se encuentran defectos mayores por las inspecciones, o si usted no puede obtener el financiamiento que necesita. Las condiciones para regresar el depósito deberán estar claramente explicadas detalladamente en el contrato. Es también posible que usted pierda su depósito si usted falla en los acuerdos o términos del contrato.

Conclusión

Cuando usted comience a buscar casa, un agente de bienes raíces con experiencia puede quitarle de encima dichas preocupaciones que vienen con la búsqueda de una casa. Un agente puede ayudarle a determinar cuanto usted puede pagar fácilmente, y ayudarle a comparar para conseguir una hipoteca. Un agente puede también ayudarle a identificar más casas en su límite de precios más rápidamente. Recuerde seleccionar su agente cuidadosamente y tomar su tiempo en comparar para comprar la casa.

Modulo 5 – Financiando la Compra de la Casa

Propósito de la Lección

Proveer información acerca de varios programas de préstamos y productos de hipoteca de forma tal que usted pueda determinar cuales programas son los mejores para sus necesidades.

Objetivos de Aprendizaje

Después de Completar el Modulo 5, usted será capaz de:

- Preparar una lista para los pasos a tomar para comparación de hipotecas
- Identificar los diferentes tipos y fuentes de programas de préstamos al nivel federal, estatal y local.
- Discutir los criterios para comparar los programas de hipotecas.
- Aprender como pre-calificarse usted mismo para una hipoteca.
- Describir las formas de aumentar su poder de pedir prestado.
- Entender el proceso de determinar cuales programas son los mas apropiados

Resumen

En el Modulo 5, usted aprenderá sobre de la importancia de comprar por una hipoteca de forma que usted pueda encontrar los términos mas favorables de compra. Lo central para esta discusión es una introducción a los varios programas de préstamos que están disponibles a través de prestamistas privados, programas asegurados por el gobierno, organizaciones de vivienda sin fines de lucro. La diferencia entre estos programas de préstamo y los términos de hipoteca pueden hacer una gran diferencia en la capacidad de pago de una casa a compradores con diferentes niveles de ingresos.

Financiando la Compra de la Casa

En el Modulo 5, discutiremos la importancia de comprar una hipoteca. De la misma forma que usted no compraría un auto sin comparar los precios de alrededor, usted no podrá financiar una compra de una casa sin comparar los términos y condiciones de los diferentes prestamos hipotecarios. El préstamo corriente puede hacer una diferencia en su usted califica o no, y puede ahorrarle a usted miles de dólares también. Un error común que los compradores por primera vez hacen es asumir que todos los prestamistas son iguales o que cada prestamista tiene solamente un solo tipo de préstamo. Hay una variedad más amplia de productos de hipotecas en el mercado ahora más que nunca antes. Esta variedad hace que su búsqueda de una hipoteca sea más difícil, pero al mismo tiempo, la hace mas probable de que exista un programa de préstamo allá afuera que satisfaga sus necesidades. Antes de que usted comience a buscar para comprar una préstamo hipotecario, usted deberá familiarizarse con los varios tipos de prestamos de casas, donde buscar, y que factores a considerar cuando se comparan programas.

Donde y Como Buscar un Préstamo

Fuentes de Préstamo

Los prestamistas que hacen prestamos de casas incluyen asociaciones de préstamo y ahorro, bancos comerciales, compañías de hipotecas, y compañías financieras. Los bancos comerciales y las instituciones de ahorro típicamente ofrecen otros servicios de banco tales como: prestamos de negocios y del consumidor, y cuentas de cheques y ahorro en adición a los préstamos hipotecarios. Las compañías de préstamos, por otro lado, están principalmente en el negocio de proveer préstamos de hipotecas residenciales.

Tipos de Hipotecas

Hay básicamente tres categorías principales ofrecidas por instituciones de préstamos.

1. Hipotecas Convencionales – Son el producto estándar de las instituciones de préstamos. Sin embargo, el producto de hipoteca convencional estándar de 20 años atrás que requería el 20% de pago por adelantado es unido ahora por una buena variedad de nuevos productos que hacen de las hipotecas unas más accesibles a los clientes y por primera vez y de bajos a moderados ingresos. Estas hipotecas son más flexibles ahora y no requieren un pago por adelantado tan grande. Los prestamistas tienden a considerar los préstamos obtenidos con pagos por adelantado más bajos 90 – 95% (LTV) a ser más riesgosos, y ellos generalmente piden Seguros de Hipoteca Privados que protegen al prestamista si el que toma prestado se descuida.

2. Administración Federal de la Vivienda (Federal Housing Administration - FHA) - La Administración Federal de la Vivienda no hace préstamos directos; esto asegura a los prestamistas contra el descuido de los que toman prestado. Los préstamos FHA son originados por diferentes instituciones de préstamos aprobados por la FHA a través de todo el estado.

Los préstamos FHA están disponibles con ambas tasas de interés: fijos y variables y por términos de hasta 30 años. Los requerimientos de pago adelantado son basados en porcentajes de la cantidad del préstamo.

Las tasas de interés varían de entre 29 – 41%.

Los préstamos de FHA requieren primas de seguros de hipotecas privados (Private Mortgage Insurance - MIP). Una cuota por adelantado igual al 3.0% del préstamo es cobrada, pero este puede ser financiado por el término del préstamo.

Las cantidades máximas del préstamo son establecidas para varias regiones geográficas, pero estas cantidades son normalmente adecuadas para la mayor parte de los compradores por primera vez.

Las propiedades tienen que ajustarse a los principios de construcción de la FHA y ser inspeccionadas y aprobadas por un inspector autorizado.

La ventaja principal de los préstamos asegurados por la FHA es que ellos proveen el financiamiento con una inversión inicial pequeña, permitiendo un pequeño pago por adelantado y el financiamiento para los costos de cierre. Las proporciones para calificar y otros principios asegurados son también algo aliviador. La desventaja primordial es que ellos a veces toman más tiempo para procesarse debido a las regulaciones del gobierno.

3. Administración de Veteranos (Veterans Administration - VA)

La Administración de Veteranos garantiza hipotecas para veteranos de las fuerzas armadas, esos que están en el servicio activo, y sus esposas. Cotéjese con su VA regional para encontrar si usted es elegible y obtenga una copia de su certificado de elegibilidad. A usted se la pedirá proveerle a la VA con sus papeles de salida o evidencia del estado legal de deberes activos actuales. Como todos los préstamos asegurados por la FHA, usted puede solicitar por un préstamo de la VA a través de muchas instituciones prestamistas.

Los préstamos de la VA para veteranos que previamente no han usado su elegibilidad, pueden estar disponibles por el 100% del precio de la venta o tasación, la que sea menor. Los que toman prestado tienen que satisfacer los estándares de ingreso y crédito muy

similares a los de la FHA, y algunos más liberales como los programas de préstamos convencionales.

La VA ya no establece la tasa de interés máximo que un veterano puede pagar. Las tasas son similares a los de la FHA, y pueden ser a veces un poquito más bajas que la de los préstamos convencionales. Los préstamos de la VA ofrecen uno de los mejores opciones financieras disponibles hoy día, así que si usted califica, usted quería hablar con un prestamista que maneja los préstamos de la VA. Una desventaja de los préstamos VA es el tiempo adicional que toma para procesarse.

Otras opciones

Además de los tipos de programas ofrecidos mediante las instituciones prestamistas, hay otras fuentes y tipos de programas que usted puede mirar. Por ejemplo, el Servicio de Vivienda Rural del Departamento de Agricultura hace préstamos para casas desde familias con ingreso bajo hasta ingreso moderado en áreas rurales. La Agencia de Financiamiento de Vivienda del Estado también ofrece varios programas para familias de ingresos bajo hasta ingresos moderados a través de muchos prestamistas en el estado. Busque si hay agencias sin fines de lucro en su área que tienen programa de ayuda para la vivienda. Esperamos ser capaces de ayudarle a identificar muchos de estos programas de vivienda en su área, y los rasgos de algunos de estos programas son discutidos más abajo.

Desarrollo Rural – Departamento de Agricultura de los Estados Unidos (USDA)

La USDA/Desarrollo Rural (USDA-Rural Development – USDA-RD) provee préstamos en áreas rurales para financiar casas y edificios. Las áreas rurales incluyen lugares abiertos del campo con poblaciones de 10,000 o menos, y bajo ciertas condiciones, pueblos y ciudades con poblaciones entre 10,000 y 20,000. Los préstamos pueden ser hechos para hasta 100% de la tasación del valor del lugar y la casa conforme a la USDA/RD. El periodo máximo de repago es 33 años, o bajo ciertas circunstancias, 38 años. Muchos de los préstamos están subsidiados de acuerdo al ingreso. Típicamente, los que tomen prestado pagan 20% de su ingreso para el pago de una casa, contribuciones a la propiedad y seguros de peligros. Los solicitantes cuyo ingreso está clasificado como “muy bajo” pueden calificar para subsidios adicionales.

Los préstamos para convertirse en dueño de casa son ofrecidos para ayudar a familias o personas con ingreso bajo o moderado. Ellos tienen que:

- Estar sin vivienda decente, segura e higiénica
- Ser incapaz de obtener un préstamo de otras fuentes sobre términos y condiciones que ellos pueden satisfacer razonablemente.
- Tener ingreso suficiente para pagar la casa, las primas de seguro y las contribuciones y los gastos necesarios de vivienda. Las personas con capacidad inadecuada de repago pueden obtener firmas colaterales para el préstamo
- Poseer la capacidad para cumplir con los compromisos y obligaciones requeridas en conexión con el préstamo.

Programa Garantizado del USDA/RD

Este programa provee el 100% de garantía para préstamos originados a través de instituciones de préstamos. Las solicitudes son sometidas a prestamistas participantes aprobados por el Servicio

de Vivienda Rural del Departamento de Agricultura de Estados Unidos. Los préstamos de Vivienda Rural Garantizados están diseñados para familias con ingresos moderados. Para ser elegibles para este programa, los solicitantes tienen que tener un ingreso adecuado y dependiente y tienen que tener un historial de crédito que indique una buena voluntad para satisfacer las obligaciones tan pronto como ellas estén por vencerse. Su proporción de ingresos hacia gastos para vivienda no pueden exceder 29% y su proporción de ingreso hacia deudas no puede exceder el 41%. Las tasas de interés son establecidas por el prestamista para un término de 30 años.

Agencias de Financiamiento de Vivienda del Estado

La Agencia de Financiamiento de la Vivienda del Estado es regularmente una agencia auto-apoyadora del gobierno del estado. La FHA a menudo opera varios programas para ayudar a compradores de casa por primera vez con ingresos bajos y moderados.

Hipotecas de Bajos Intereses de la FHA

La FHA vende bonos de rentas públicas de hipotecas libre de impuestos para inversionistas para levantar fondos para estas hipotecas de bajos intereses. Debido a que los bonos son exentos de impuestos federales, los inversionistas aceptan una tasa de interés más bajas que los bonos que pagan impuestos. Los ahorros se pasan a los compradores de casas, proveyendo hipotecas a tasas de intereses que son más bajas que las tasas del mercado actual.

Esas hipotecas son ofrecidas en cooperación con muchos prestamistas. Usted puede llamar a la FHA para conseguir una lista de los prestamistas participantes en su área (Ver el Directorio de Recursos).

Elegibilidad: Usted puede ser elegible para un préstamo de la FHA si usted compra una casa en el estado de su residencia principal y es un comprador de casa por primera vez (o no ha sido propietario de una casa como su residencia principal durante los últimos 3 años). Su ingreso familiar anual tiene que estar dentro del criterio de elegibilidad de la FHA.

Términos: La mayor parte de los préstamos FHA pueden ser aplicados a seguros privados (tales como las hipotecas convencionales Fannie Mae), seguros de la FHA o de la VA o de los préstamos garantizados de la Asociación de Granjeros de Finca Americana (Farmers Home Association (FmHA)). Por lo tanto, el pago requerido por adelantado, la cantidad del pago mensual, y la cantidad exacta de la hipoteca para la cual usted califica variara. Todos los préstamos ofrecen tasas de intereses fijos debajo de los del mercado actual, término de 30 años, con 3-5% de pago por adelantado. Algunos préstamos de la VA o de la FmHA no requieren pago por adelantado. Típicamente como comprador, usted pagara 1% de cuota de originación y el vendedor o una tercera persona los puntos de descuento, los cuales pueden variar.

Certificado de Crédito de Hipoteca (Mortgage Credit Certificate - MCC)

Los Certificados de Crédito de Hipoteca fueron autorizados por el congreso para ayudar a los compradores de casa con ingresos moderados y bajos. Mientras todos los dueños de casa pueden reclamar deducción de impuestos por los intereses de la hipoteca, la MCC va un paso más allá: Un impuesto de MCC reduce su riesgo de pagar impuestos dólar por dólar, mediante un porcentaje de interés de la hipoteca que usted paga. En algunos estados los créditos de impuesto entre un 15% y un 25% son ofrecidos, dependiendo de su situación económica.

Opciones de Financiamiento

Los varios productos de hipoteca mencionados anteriormente pueden ser aun divididos en categorías de acuerdo a como el preñamos es repagado.

Hipotecas con Tasas Fijas

La mayoría de los prestamos de casa son amortizados, lo que significa que el préstamo esta incluido en un itinerario para ser pagado totalmente dentro de un tiempo definido con pagos mensuales equitativos. La hipoteca de tasa fija que ha sido usada en nuestros ejemplos a través de todo este texto escrito es llamada hipoteca de jardín variado (garden-variety); esta es quizás la más frecuentemente usada debido a su simplicidad. Muchas personas que toman prestado, particularmente los compradores de casa por primera vez, prefieren la seguridad de una tasa de interés que no cambie sobre el término del préstamo. Antes que usted decida, sin embargo, usted querrá investigar también otras opciones financieras. Aunque hay muchas variedades de hipotecas a ser cubiertas en este texto, las siguientes son algunas de las tipos más comunes.

Hipotecas con Tasas Ajustables/Variables(Adjustable Rate Mortgage – ARM)

Una tasa ajustable de hipoteca, como su nombre lo implica, es una en la cual la tasa de interés varía. La ARM tiene una tasa de interés mas baja al principio, y esta puede aumentar por ciertas cantidades y dentro de ciertos marcos establecidos de tiempo sobre los términos del préstamo. La clave para aprender más acerca de la ARM es la cumbre puesta en cuan a menudo y cuanto puede aumentar la tasa de interés. Por ejemplo, una cumbre 2/6 significa que la tasa no puede aumentar mas de 2 puntos de porcentaje en cualquier periodo de tiempo dado y el máximo de interés es 6 por ciento. Bajo esta cumbre, un préstamo que comienza en un 8% puede aumentar a 10% después del primer periodo de ajuste (tal vez cada año o cada 2,3,5 o mas años), pero no podrá exceder el 14% sobre el termino del préstamo.

La principal ventaja de la ARM es que esta provee algún alivio de las tasas de intereses altos al empezar usted por la tasa más bajita. Puede ser ventajoso también para familias que no planean vivir en sus casas por mucho tiempo; ellos planean vender la casa antes de que las tasas de entres sean mas probables que alcancen su pico mas alto. Sin embargo, hay peligros hacia la ARM que puede tener serias consecuencias financieras de tal forma que usted necesitara ser especialmente cuidadoso revisando todas las secciones especiales del préstamo.

Hipoteca Convertible

La opción convertible combina rasgos de tasa fija y tasa ajustable de hipotecas. Esta opción permite al que toma prestado comenzar con un ARM con la opción de cambiar a una tasa fija en una fecha mas adelante. Desafortunadamente, usted no puede escoger el tiempo para convertir y adquirir cualquier tasa que exista a ese tiempo, de manera que el convertible a lo mejor no represente un ahorro real para usted – de hecho, esto le podría costarle mas que una opción regular de refinanciamiento. Si usted piensa que puede estar interesado en una hipoteca convertible, este seguro de encontrar cuando usted puede convertir, cuotas serán cargadas y que tasa de conversión tendrá.

Comprar la Tasa de Interés al momento mas bajo

El arreglo de comprar la tasa de interés significa que alguien (el vendedor, el constructor, o hasta a veces el comprador) paga el prestamista una suma total para conseguir una tasa de interés mas

baja, una compra al contado, es decir del 10% al 8%. La venta bajo la tasa de interés puede ser efectiva entre 3 – 5 años, durante el cual la tasa aumenta hasta alcanzar el nivel de la tasa del contrato, que es 10% en este caso. Durante este periodo, el pago mensual del que toma prestado es basado en una tasa mas bajita (8%, 8.59 9%, etc.), y el prestamista se le paga la diferencia entre ese pago y lo que el que pide prestado en la tasa al momento del contrato. En efecto el pago de la hipoteca es subsidiado del fondo de la compra del interés inicial ya separado. La tasa del contrato final que esta en efecto al final del periodo de la compra de interés bajo se quedara igual por el termino de tiempo del contrato.

Una compra con interés bajo le permite a usted hacer pagos mas bajos durante los años iniciales de ser dueño de casa, lo cual son frecuentemente los mas dificiles de manejar. Sin embargo, la compra con bajo entres podría ser un problema si su ingreso no aumenta lo suficiente como para hacer pagos mas altos o medida que las tasas aumenten.

Hipotecas Asumibles y Financiamiento del Vendedor

Una hipoteca asumible es una en la cual el comprador toma la dirección del financiamiento existente de una casa. Cuando se asume un préstamo de una hipoteca, usted tiene que pagar la diferencia entre el precio de venta y el balance que queda de ese préstamo existente, así que un pago grande por adelantado es típicamente requerido. Este arreglo puede trabajar bien en algunas instancias, pero consulte con un abogado antes de que usted entre en algunos contratos con el vendedor individual.

Términos de Comparación de Hipotecas

Tasa de Interés

Las tasas de interés están cambiando constantemente y diferentes tasas son aplicadas a diferentes programas, aun dentro de una misma institución de préstamos. Como se mencionó anteriormente, la tasa que usted adquiere afecta cuan grande es un préstamo para el cual usted puede calificar, y esto afecta el tamaño de su pago mensual. Al comparar para comprar una hipoteca busque cuales tasas los prestamistas están cambiando y asegurese de que su información este al día. El prestamista con la tasa de interés más bajita una semana no tiene que poseer la tasa de interés más bajita la semana siguiente.

Tasas de Interés Cerradas (lock-In's)

La tasa de interés que esta cotizada al momento de su solicitud puede no sea la misma que esta disponible al momento del cierre. Ya que una tasa mas alta puede afectar su capacidad para calificar, usted querrá saber si el prestamista mantendrá, o cerrara la cotización de la taza original hasta el cierre. Asegurese de conseguir este acuerdo de taza cerrada por escrito, busque cuan largo le tomara estar en efecto y determine si hay cuotas asociadas con la taza cerrada.

Cuota de Originación

Una cuota de originación es el cargo del prestamista por originar y procesar el préstamo. La cuota puede ser 1% o más de la cantidad del préstamo.

Cuota Aplicable

Los prestamistas frecuentemente cargan una cuota por solicitud para cubrir los costos de informes de crédito, cuotas de tasaciones y otros gastos misceláneos relacionados con determinar si el que toma el préstamo califica o no para el préstamo pedido.

Puntos

Un punto representa en por ciento de la cantidad del préstamo. En un préstamo de \$50,000, un punto sería \$500.00. Aunque el concepto de puntos puede ser confuso a veces, es más entendible cuando es pensado como simplemente interés prepago. Los puntos aumentan el producto del prestamista sobre un préstamo sin aumentar la tasa de interés. Algunos tomadores de préstamos pueden decidir pagar puntos para mantener la tasa de interés baja, y por lo tanto, pagos mensuales más bajos. Un vendedor puede acordar pagar puntos para ayudarse con sus costos de cierre. Estos puntos, ya sean pagados por el comprador o el vendedor, son normalmente pagados en el cierre.

Tasa de Interés Anual (Annual Percentage Rate – ARP)

El ARP es costo total anual de una hipoteca expresada como un porcentaje de la cantidad del préstamo. El ARP incluye la tasa de interés del contrato, el seguro de hipoteca y los puntos. El ARP es un mejor fuente de comparación que la tasa de interés sola, porque este toma todas las cuotas en cuenta.

Criterio de Elegibilidad

Al comparar hipotecas, usted encontrara que muchos prestamistas evalúan a los compradores sobre los mismos asuntos. Los prestamistas evaluarán su ingreso, sus propiedades, e historial de crédito. Ellos también evaluarán la propiedad que usted desea comprar. No obstante, algunos prestamistas son más flexibles que otros interpretando estas pautas. Por ejemplo: algunos prestamistas aceptarán métodos no tradicionales de establecer un buen historial de crédito si usted no usa crédito. Algunos prestamista le requieren a los compradores elegibles que hayan estado en el mismo trabajo los últimos dos años; otros aceptarán que haya estado en el trabajo un año completo. Tome una mirada realista a su empleo y estabilidad residencial y su historial de crédito y pregunte después a varios prestamistas como ellos evalúan esos factores.

Razones de Cualificar

Ponga atención cercana a las restricciones de ingreso y a las proporciones. Compare estas a su propia situación familiar para encontrar el mejor ajuste posible. No olvide la proporción más atrás-añadido su total de la deuda a los costos de la vivienda como un porcentaje de su ingreso. Si sus deudas son muy altas, puede que usted no califique para un programa con proporción que pone término de 36-38%. Usted puede necesitar un préstamo de la FHA en donde la proporción que pone es un termino esta al 41%

Estimados de Costos de Cierre

Hay ciertos costos de cierre asociados con todas las hipotecas, pero la cuota puede variar entre los prestamistas, regularmente es de entre un 3-5 por ciento de la cantidad total de la hipoteca. Averigüe cuales son las cuotas para cosas como: cuota de solicitud, cuota de informe de crédito

cuota de tasación, costo de búsqueda de título y del título de seguro, cuotas de abogados, y de la encuesta, si es requerida.

Evaluación de la Propiedad

¿Pone restricciones el prestamista sobre el tipo de casa que usted desea comprar? ¿Financiará el las casas móviles o las manufacturadas? ¿Las casas modulares? ¿Cuál es el criterio del prestamista para la evaluación de la propiedad? ¿Cuál es el costo de la tasación? Para Hipotecas de Tasa Ajustable, este seguro de hacer estas preguntas adicionales.

Tasación de Interés Inicial

Algunos prestamistas pueden anunciar una tasa con descuento introductorio sobre un ARM la cual aparenta ser atractiva. Busque cuanto tiempo duraran estas tasas de interés bajas; usted puede encontrarse pagando la tasa total antes de que usted pueda pagarlo fácilmente.

Ajuste de Intervalo

¿Cuan a menudo puede ser ajustado la tasa de interés? Un préstamo con intervalos cortos, como un año, resultaría que sus pagos aumentarían más rápidamente. ¿Estará usted preparado para esto? Un intervalo mas largo lo protege a usted por mas tiempo de altas tasas, si las tasas están aumentado.

Índice Financiero y Marginal

La mayor parte de los ARM están atados a los índices financieros tales como notas de Tesoro. Estos índices son ampliamente publicados en periódicos, así que son fáciles de rastrear. Pregunte sobre el margen del prestamista – cuanto mas altos es la tasa del ARM.? Si el Índice financiero cae, la tasa de interés sobre un ARM deberá también disminuir.

El Pago mas Alto

El Pago mas Alto establece los límites sobre cuanto puede aumentar sus pagos mensuales, sin importar cuan altas sean las tasas de interés. Recuerde, los pagos mas altos son diferentes a los de la tasa del capital. Las tasas del capital establecen los límites de cuanto y cuan frecuentemente la tasa de interés cambia, sus pagos mensuales aumentarían consecuentemente. No obstante, si existe un pago mas alto el cual limita cuanto puede aumentar su pago, usted puede tener un problema. Si sus pagos no suben lo suficiente como para cubrir el interés adicional a su debido tiempo, estos intereses no pagados son añadidos al balance del préstamo. Bajo estas circunstancias, la cantidad que usted debe aumentar en lugar de disminuir con cada pago y usted termina debiendo al prestamistas mas que la cantidad original que usted pidió prestada. Esto resulta en una amortización negativa, y esta es una situación que usted debe evitar. Asegurese de discutir esta posibilidad con su prestamista.

Conclusión:

La importancia de ir de compras por una hipoteca no puede ser sobre-enfatizada. La hipoteca correcta puede hacer una diferencia en si usted califica y esto le puede ahorrar miles de dólares también. La importancia de identificar la hipoteca que es correcto para usted será más evidente en el Modulo 6, así como avancemos en el tópico del proceso de solicitud de préstamo.

Modulo 6 – Solicitando la Hipoteca

Propósito de la Lección

Prepararle a usted para el proceso de solicitud de préstamo.

Objetivos de Aprendizaje

Después de terminar el Modulo 6, usted será capaz de:

- Entender el propósito de la entrevista para la solicitud.
- Preparar una lista de la información sobre lo que los prestamistas requieren para la solicitud
- Discutir las guías principales para calificar para el préstamo
- Discutir los procedimientos de verificación que toman lugar durante la fase del proceso del préstamo
- Discutir las opciones si la solicitud del préstamo es rechazada.

Resumen

En el Modulo 6, usted aprenderá acerca del proceso de solicitud del préstamo, que información es requerida por los prestamistas, y como esta información es verificada. Este segmento también incluye una discusión de las guías principales de calificación, tales como capacidad de repagar, valor del crédito, fondos disponibles y colateral. A usted se les darán algunas ideas para someter una solicitud exitosa.

El Proceso de Solicitud del Préstamo

La Entrevista Inicial

Después que usted haya hecho alguna comparación al ir de compras por una hipoteca, el próximo paso es comenzar el proceso de la solicitud del Préstamo. La primera cosa que usted necesita hacer es poner en calendario una entrevista con el prestamista. El propósito de esta entrevista inicial es darle a usted la oportunidad de aprender más acerca de los programas del prestamista. Además le permite al prestamista conocer más acerca de usted. Esta reunión establece la etapa para hacer una solicitud formal si usted decide hacerlo así. En la mayoría de las instituciones prestamistas, su entrevista inicial será con un oficial de préstamo o un originador de préstamos. Llame con tiempo para hacer una cita y permita al menos una hora para esa entrevista. Si usted es casado/a o tiene otro co-prestatario, es mejor para usted que vayan juntos. Cuando usted vaya a la entrevista usted deseara poner un pie hacia delante, pero no hay necesidad de estar ansioso acerca de eso. Los prestamistas son gente en el negocio de hacer préstamos y ellos quieren ayudarle.

Conseguir estar Pre-Calificado

El oficial de préstamos usara los requerimientos de proporciones de préstamos adecuados para ver si usted cae dentro de proporciones específicas. Por ejemplo, si usted esta solicitando un préstamo FHA, el oficial de préstamo deseara buscar si sus pagos de principal, intereses, contribuciones y Seguro exceden 29% de su ingreso bruto mensual. El o ella añadirán el total de sus deudas a este proyectado pago PITI para ver si su total de deudas excederá 41% de su ingreso bruto mensual. Si usted no cae dentro de estas guías principales, el oficial de prestamos será capaz de ofrecerle cierto consejo acerca de cómo será usted capaz de calificar en una fecha mas adelante, o el o ella puede sugerirle un programa de hipotecas diferente que podría ser mas

apropiado para su situación. Si usted cae dentro de esas proporciones, el prestamista procederá a buscar mas acerca de usted y de la propiedad que usted busca.

Conociendo Para Que usted esta Calificado

Usted esta bajo ninguna obligación de hacer una solicitud de préstamo formal en la entrevista. Esta entrevista es su oportunidad para asegurarse de que usted entiende completamente todos los términos y obligaciones del préstamo.

Tasa de Interés Cerrado

Algunos prestamistas estarán dispuestos a cerrar en las tasas actuales, y en los puntos también, si son aplicables, por una cantidad de tiempo establecida. La ventaja de cerrar en cierta tasa de interés es que usted sabrá que la tasa no subirá antes de que usted cierre su préstamo.

Usted puede querer considerar cerrar la tasa si usted sabe que usted no podrá calificar para una tasa de interés mas alta. Tenga cuidado de los prestamistas que ponen un limite corto de tiempo en el proceso de cerrar la tasa.

Estimados de Costos de Cierre

Cuando usted somete su solicitud de préstamo al prestamista se le requiere proveerle a usted con un estimado de buena fe sobre los costos de cierre que usted probablemente tiene que pagar. Este estimado tiene que venir a usted dentro de 3 días después que su solicitud ha sido llenada. Aunque el prestamista no sabrá exactamente cuales serán esos costos, los estimados son regularmente bastante precisos.

Tasa de Porcentaje Anual (Annual Percentage Rate – APR)

Usted querrá verificar la tasa de porcentaje anual sobre el préstamo. El ARP no incluye solamente la tasa de interés, pero también los puntos de descuento y otras cuotas también.

Llenando la Forma de Solicitud

Si usted decide tomar los pasos para solicitar el préstamo, usted necesitara estar preparado para suplir al oficial de préstamo de toda la información necearía para la forma de la solicitud. La mayoría de los prestamistas usan una forma de solicitud de préstamo residencial (ver el ejemplo al final de este modulo). Esta es otra forma de llenar los blancos, y el oficial de préstamos le ayudara a usted a llenar la forma. Hay seis tipos de información generalmente requerida para la solicitud del préstamo.

1. Información personal. Nombres completos, direcciones y números de seguro social de cada persona que pide prestado.
2. Ingresos – La cantidad y fuentes de todos los ingresos de los que piden prestado
3. Fondos – Información de todos sus otros fondos, tales como cuentas de cheque y ahorros, bonos y acciones, bienes raíces, etc.
4. Deudas y Obligaciones – Información sobre todas las deudas principales y otras obligaciones financieras.
5. Referencias de Crédito – Información relacionada con prestamos o deudas que han sido pagadas mas otras buenas referencias de crédito.

6. Información de la Propiedad – Información de la propiedad que usted desea comprar incluyendo su contrato de venta con su descripción legal de la propiedad y el precio de venta de la misma.

El oficial de préstamos le hará muchas preguntas específicas acerca de su situación financiera personal. Es bien importante que usted coopere totalmente y sea honesto. El prestamista verificará toda la información que usted le de; las oportunidades de que encontrara si usted ha sido honesto o no, y esto puede perjudicarlo en el futuro.

Verificando la Información

Su solicitud de préstamo y toda la otra información que usted ha suplido al oficial de préstamos forma la base del paquete de su préstamo. Después que su solicitud de préstamo ha sido tomada el próximo paso es que el oficial de préstamos le regrese su paquete de préstamo sobre un procesador que comenzara a verificar esta información. Debido al mucho dinero que esta en juego, cuando los prestamistas hacen préstamos de hipoteca es necesario para ellos investigar a fondo su trasfondo financiero y de empleo para determinar si usted es un riesgo. Recuerde, muchos prestamistas no pueden hacer un compromiso verbal para aprobar su préstamo al momento de la entrevista. Una decisión de si su préstamo será aprobado o no, no se hace hasta que todas estas verificaciones son hechas. El proceso de verificación toma tiempo, y este es el momento en donde la espera comienza. Esperar hasta encontrar si su préstamo será aprobado es uno de los aspectos más frustrantes del proceso completo de la compra de una casa. Será de gran ayuda, no obstante, si usted entiende que esta sucediendo detrás del escenario.

Típicamente, los prestamistas usan formas de verificación estándares para pedir información de las oficinas de record de crédito, su empleador, y su banco. Hay cuatro áreas principales que requieren verificación.

1. Empleo y Salario

Los prestamistas no tomaran simplemente su palabra sobre que clase de trabajo tiene y cual es su salario. Ellos preguntaran a su empleador para una verificación escrita de su posición de trabajo actual, cuanto tiempo usted ha estado con la compañía, su salario actual y su probabilidad de continuar en su empleo. Si usted trabaja tiempo extra a menudo y necesita el ingreso extra incluido en su salario bruto para calificar para el préstamo, usted necesitara también proveer al prestamista unas copias de las formas W-2 por el pasado año o los pasados dos años. Sus formas W-2 demuestran que usted recibe pago por el tiempo extra que hace regularmente. La estabilidad en el empleo es otra preocupación para el prestamista. Los prestamistas regularmente no miran favorablemente sobre un solicitante que ha cambiado de trabajos muchas veces durante los últimos años. El cambio de trabajo no debería ser problema alguno si usted ha mejorado su ascenso de trabajo o se ha movido de una compañía a otra para aceptar un mejor trabajo en el mismo campo. Sin embargo, si usted ha ocupado muchos trabajos diferentes en diferentes ramos dentro de un tiempo relativamente corto, usted será considerado probablemente como un riesgo. Los tan llamados saltamontes del trabajo generalmente tienen un tiempo difícil para adquirir el préstamo hipotecario.

Trabajador Autónomo

Si usted es un trabajador autónomo usted necesitara someter copias de impuestos federales devueltos por los pasados 2 años. Los prestamistas pedirán sus impuestos corporativos o de

su asociación devueltos, a menos que usted sea el propietario único. Otra información que puede ser requerida del trabajador autónomo incluye declaraciones de ganancias y pérdidas y hojas de balances del año corriente y de los pasados dos años.

2. Otros Fondos

El prestamista deseara saber si usted tiene algunos recursos de ingreso en adición a su salario. Esto puede incluir mantenimiento o ayuda económica para el niño, seguro social, pagos por incapacidad, cuenta de ahorros, fondos de crédito y acciones. Todos esos fondos que usted enliste serán verificados por el prestamista. El prestamista también contactara al banco para verificar los balances en sus cuentas de cheques y ahorros. Esta información le dice al prestamista que usted tiene suficiente dinero para hacer un pago por adelantado y que puede pagar los costos de cierre.

Además, muchos prestamistas desearan verificar que usted tendrá algunos ahorros que le sobran antes de pagar esos costos.

Regalos

Como se menciona anteriormente, muchos programas de prestamistas no permiten que el pago por adelantado sea en forma de regalo. La mayoría de los prestamistas, sin embargo, no desean que usted tome dinero prestado para hacer pago adelantado y pagar también los costos de cierre. Los regalos de los padres y otros familiares cercanos abuelos, hermanos o hijo/a son generalmente más aceptables que los regalos de parientes lejanos o amigos porque hay menos probabilidades de que un regalo de un pariente cercano es un préstamo disfrazado. Los prestamistas pedirán seguramente una carta de parte del donante especificando la relación y confirmando que la cantidad que sea no tiene que ser repagada. El prestamista verificara también la fuente del regalo para determinar que el donante tiene los recursos para hacer el regalo.

3. Historial de Crédito

Usted se acordara del Modulo 2 del cual hablamos ya acerca de la importancia de establecer un buen crédito. Nosotros además le aconsejamos a usted conseguir una copia de su informe de crédito antes de que usted solicite un préstamo de forma tal que usted tendrá tiempo para saldar las cuentas en las que usted ha estado lento en pagar, o corregir errores que haya en su informe. Así que cuando el prestamista busque su informe de crédito, el estará buscando distintas cosas. Como:

- Bancarrota – El prestamista mirara para ver si usted ha sometido papeles para bancarrota en el pasado. Una bancarrota sometida se quedara en su informe de crédito hasta por 10 años, y puede tener impacto negativo cuando el prestamista ve su aplicación. Sin embargo, algunos prestamistas trabajan en su favor. Es importante ser honesto y decirle al prestamista la verdad acerca de sus circunstancias.
- Deudas – El prestamista verificara los balances cargados en tarjetas [de crédito] y otros plazos o cargos de cuenta que se renuevan. Si sus deudas son excesivas puede que usted no califique.
- Historial de pagos – El prestamista también mirara como usted ha pagado esas deudas, y sea que usted les haya pagado o no a tiempo y cuan a menudo sus pagos han sido tardíos. Un pago tardío ocasional probablemente no disminuirá sus

oportunidades de conseguir un préstamo. Todos hemos tenido ocasiones cuando hemos perdido un recibo o accidentalmente dejamos que la fecha de vencimiento pase antes, de pagar ese recibo. Sin embargo, un patrón de hacer los pagos tardíos puede lastimarle a usted porque puede sentirse que usted no está tomando en serio su compromiso de pagar su hipoteca mensualmente.

- Pagos de Renta y Estabilidad en la Residencia – Su historial de pago de renta o hipoteca es importante porque esta indica su compromiso de pagar por su albergue. Si usted renta, el prestamista verificará la cantidad que usted paga cada mes y la extensión de tiempo que usted ha vivido en su dirección actual. Su historial de pagos de renta será particularmente importante si usted paga al contado para la mayoría de sus compras, no tiene un archivo de crédito activo. Usted puede establecer un historial de crédito mediante el mostrar evidencia del pago de renta y las utilidades a tiempo, así que asegúrese y mantenga estas cuentas al día.

4. La propiedad

El prestamista pedirá una tasación sobre la casa que usted desea comprar. El propósito de una tasación es determinar el valor en el mercado de la propiedad. El valor de tasación le dice al prestamista si acaso usted está tratando de tomar prestado o no más de lo que la casa vale. Aquí es donde la proporción de préstamo (Loan-to-Value- LTV) viene en juego.

El proceso de Aprobación

El proceso de verificación eventualmente dirige hacia una decisión en relación a su préstamo. Cuando toda la información necesaria y las verificaciones han sido recibidas, su paquete de préstamo será sometido para aprobación. En muchos casos, la persona haciendo esta decisión es el asegurador. El asegurador evaluará toda la información a la luz de las reglas de elegibilidad del prestamista, llamados guías principales del asegurador. El asegurador mirará las verificaciones de su empleo, ingreso y fondos para evaluar si usted tiene los recursos para repagar el préstamo. La información extraída de su informe de crédito le dice al prestamista si usted es capaz o no de repagar el préstamo. La tasación le dice al prestamista si la propiedad justifica el préstamo.

He aquí otra forma de mirar como los prestamistas evalúan el riesgo al hacer préstamos – mediante mirar a las cuatro “C” del Crédito.

1. Capacidad - ¿Puede hacer el pago mensual de la hipoteca requeridos para saldar el préstamo?
2. Historial Crediticio - ¿Es su crédito bueno? ¿Paga usted sus deudas a tiempo? Si ha tenido problemas en el pasado, ha hecho usted un esfuerzo para corregirlo? ¿Es su empleo e historial de residencia estable?
3. Capital - ¿Tiene usted suficiente dinero para hacer un pago por adelantado y de costos de cierre?
4. Colateral - ¿Justifica el valor de la propiedad al préstamo?

La Espera

La espera por la aprobación de la hipoteca aparenta tomar para siempre; la mayoría de las solicitudes pueden ser procesadas dentro de 4 – 6 semanas. Puede tomar más tiempo si usted esta solicitando por un préstamo FHA – VA o si usted esta solicitando a través de un programa de asistencia especial que requiere más de una aprobación. Tenga un mente que toma tiempo para que todas las verificaciones regresen al prestamista. Toma tiempo también hacer el itinerario para la tasación y conseguir el trabajo hecho y los informes archivados. Usted puede ayudar a aligerar las cosas mediante mantenerse en contacto con el oficial de préstamo. Si a usted le dicen que su empleador no ha regresado su forma de verificación, por ejemplo, usted podría recordarle a el o ella para llenar las formas. No espere hasta justo antes de que el contrato expire para hallar que existen problemas.

La Carta de Compromiso

Después de semanas de espera, usted finalmente adquiere la carta de compromiso diciéndole a usted que su préstamo ha sido aprobado. Asegurese de leer para que se sienta seguro de que todos los términos y condiciones son los que usted esperaba.

Los siguientes términos y condiciones están incluidos en una carta típica de compromiso

- Primera cantidad de hipoteca
- Tasa de Interés
- Termino del Préstamo
- Puntos de Descuento
- Cuota de originación
- Otras cuotas

La carta enlistara un número de otras condiciones que tienen que ser satisfechas antes del cierre, tales como: evidencia del seguro de los dueños de casa, inspección sobre hormigas blancas (Termitas o Polillas), una inspección final de la casa, la búsqueda del titulo, y el pago de los gastos de cierre. Su carta de compromiso incluirá también un día de expiración. Si todas estas condiciones no son satisfechas dentro de un tiempo especifico, el prestamista dará de baja el compromiso. Esté seguro de que ha leído la carta de compromiso cuidadosamente antes de firmarla. Su firma indica que usted acepta los términos y condiciones del préstamo.

Tratando con la Denegación

Si su solicitud de préstamos es denegada, usted puede ciertamente solicitar en cualquier otro sitio. Pero antes de hacer eso, usted deberá conocer por que su préstamo fue rechazado. Estas son algunas razones cuando un préstamo no es aprobado.

1. Pobre Historial de Crédito - ¿Pago el prestamista colecciones de dinero no cubiertas o sentencias en contra de usted? Si usted tiene problemas de crédito, usted puede necesitar tomar algún tiempo para esclarecer su crédito antes de solicitar otra vez.
2. Tasación Baja – Si el contrato del precio de venta de su casa es más alto que el valor de tasación, el prestamista puede rechazar su préstamo. Repase las opciones discutidas antes en este modulo para ver si hay alguna forma de remediar la situación.

3. Ingresos o Fondos Insuficientes – Aunque usted ha sido pre-calificado por el prestamista antes de que su solicitud fue tomada, a veces una mirada más cercana a sus ingresos, fondos y deudas le demuestra a usted que usted no cae dentro de los guías principales del asegurador. Háblele al prestamista acerca de las formas para mejorar su situación.

Responsabilidades del Prestamista

A los prestamistas se les requiere por ley operar bajo ciertas reglas, regulaciones y procedimiento cuando se toman solicitudes de préstamos. Usted deberá conocer sus derechos bajo esas leyes.

La Ley de Oportunidad de Crédito Igual (Equal Credit Opportunity Act -ECOA)

Esta ley prohíbe la discriminación en las prácticas de los prestamistas. El prestamista no puede discriminar por raza, credo, origen nacional, sexo, estado civil o edad. Si su solicitud de préstamo es rechazada, la ley ECOA requiere al prestamista enviar una explicación escrita de las razones para ese rechazo dentro de un plazo de 30 días de su requerimiento.

Ley de Informe de Crédito Justo

Esta ley garantiza su acceso a su informe de crédito. Usted esta autorizado a conocer el contenido completo de su informe. Recuerde, si a usted le rechazan el crédito donde quiera, usted esta autorizado a obtener una copia gratuita. Si hay errores, usted también tiene el derecho a que le corrijan esos errores.

Ley de Procedimientos de Convenio de Bienes Raíces

Esta ley requiere a los prestamistas darle a usted un estimado en buena fe de todos los costos de cierre que es probable que usted pague. Los prestamistas no podrán saber exactamente que costos de cierre habrá cuando usted someta su solicitud, pero a ellos se les pide que estimen estos costos de manera que usted este preparado. Al prestamista también se le pedirá darle a usted un panfleto de HUD (Housing and Urban Development) aprobado acerca de las costos de cierre. Este panfleto y el estimado de buena fe tienen que ser enviado a usted por correo dentro de los tres días siguientes a su solicitud.

La Verdad en Convenio de Prestamista (Regulación Z)

Los prestamistas tienen que decirle a usted lo de la Tasa de Porcentaje Anual (APR) del préstamo. El APR esta basado en la tasa de interés de contrato mas los puntos de descuento y ciertas otras cuotas. El APR le da a usted los costos verdaderos de su préstamo y es un mejor fundamento de comparación que la tasa de interés sola.

Conclusión

El proceso de solicitud de préstamo es largo y tedioso, y requiere su total cooperación y paciencia. Prepárese para proporcionarle al prestamista de toda la información necesaria y estar preparado para esperar por una respuesta. Este periodo de espera será mas fácil si usted esta totalmente consciente de lo que pasa después que usted ha solicitado el préstamo. Este proceso esta resumido en una grafica en la página siguiente. Si su préstamo es aprobado, usted estará listo para planificar para el cierre el cual es el tópico del Modulo 7.

Modulo 7 – Cierre de la Transacción de Bienes Raíces

Propósito de la lección

Proveer una explicación del cierre y el proceso de convenio de forma tal que usted estará preparado para satisfacer las obligaciones y gastos del cierre de la transacción.

Objetivos de Aprendizaje

Después de Completar el Modulo 7, usted será capaz de:

- Discutir las consideraciones para seleccionar un agente de convenio.
- Identificar las preparaciones necesarias para el cierre.
- Discutir que pasa en el cierre.
- Discutir el propósito de los documentos del cierre
- Preparar una lista de varios costos de cierre normalmente pagados por el comprador y el vendedor.

Resumen

En el Modulo 7, usted aprenderá como las transacciones de Bienes Raíces son terminadas. Los tópicos discutidos en este segmento incluyen el propósito del cierre, donde se llevan a cabo y quien asiste, el rol del agente de convenio, los requerimientos legales, la búsqueda del título y el seguro del título, las declaraciones de cierre, la ubicación de los costos de cierre y el registro de los documentos.

Cerrando la transacción de Bienes Raíces

El cierre es el paso final en su paso para convertirse en un dueño de casa. El propósito del cierre es transferir la aprobación de la propiedad del vendedor al comprador. Esto es a veces también llamado el convenio porque todos los arreglos y documentos legales son “convenidos” en este tiempo. Los participantes que asisten al cierre incluyen al comprador, el abogado del comprador (si es posible), y al agente de cierre del prestamista. El vendedor, el abogado del vendedor y el agente de bienes raíces puede también escoger el asistir.

Que pasa en el Cierre

Es simplemente el tiempo cuando todos las partes pagan y reciben dinero al cual ellos están autorizados. Es también el tiempo cuando todos los acuerdos y transacciones son firmadas y notariadas para hacerla legalmente obligatorias. El contrato de ventas es el documento control al momento del cierre. Este contrato establece claramente todas las cosas acordadas entre el vendedor y el comprador. El contrato también exige documentación de ciertos artículos, tales como el informe de inspección, certificados de impuestos, y el compromiso del título.

Preparándose para el Cierre

El proceso de cierre comienza realmente varias semanas antes del itinerario de cierre. Las actividades de Pre-Cierre incluyen:

1. Seleccionar un Agente de Convenio. Ya que el contrato de ventas es documento que controla el cierre, es para su ventaja tener presente un abogado para asegurarse de que sus intereses

están protegidos. El abogado que usted escoja deberá practicar las leyes de bienes raíces y es importante notar que las cuotas de abogado y servicio varían. No vacile el buscar cuanto se carga por varios servicios. Pregunte para que son las cuotas de:

- Revisión de documentos y ofrecer consejo sobre ellos
- Asistencia al cierre
- Conducir la búsqueda del título
- Preparar los documentos
- La cuota de cierre (si es un cargo por separado)

Si unas cuotas de abogado aparentan ser muy altas, compare alrededor por otro abogado, pero no seleccione al que tiene las cuotas mas bajas. La experiencia y las calificaciones son importantes también.

2. Estableciendo la fecha y la Hora. El contrato de venta deberá especificar cuando el cierre tomara lugar, regularmente en la forma de una declaración tal como “el cierre tomara lugar en o antes de fecha”. Esta fecha puede ser extendida si el comprador y el vendedor acuerdan tener una extensión. La fecha exacta y la hora del cierre son generalmente puestas por el agente de cierre del prestamista o los agentes de bienes raíces. Asegurese de que el cierre toma lugar antes del compromiso del prestamista o cualquier tasa de interés cerrado expire.
3. Costos de Cierre – Un día o algo así, antes del cierre, a usted se le dirá la cantidad exacta de dinero que usted necesita traer para el cierre y que formas de pago son aceptables. Cheques certificados o cheques de cajero son normalmente requeridos. Los cheques personales pueden ser aceptados solamente para pequeñas cantidades.
4. Inspección Final – Caminando toda la casa. Su contrato de venta deberá escribir bien su derecho a inspeccionar la propiedad dentro de las 24 horas siguientes al cierre. No pase por alto este ultimo paso. La inspección sirve para varios propósitos. Después de meses de espera para que el financiamiento sea arreglado usted necesita estar seguro de que la propiedad esta en la misma condición que cuando usted ofreció comprarla. Use esta oportunidad para asegurarse de que fueran incluidos en su contrato (enseres electrodomésticos, barras de cortinas, lámparas de luz, etc.) se han dejado intactos. Haga arreglos para la inspección final el día antes del cierre. Si usted inspecciona la propiedad muy temprano, el vendedor puede aun vivir allí, y los muebles y las alfombras no han sido removidos pueden esconder daños. Haga arreglos para el gas, la electricidad y el agua para que este instalada cuando usted haga su caminata final de inspección de la casa; de otra forma, usted no será capaz de decir si todos los sistemas de la casa están funcionando bien. Si usted encuentra problemas o daño que no estaban allí antes, hable con su agente de bienes raíces y abogado antes del cierre. Muchas veces el vendedor acordara corregir los problemas antes del cierre, pero usted necesita algún tipo de garantía de que el trabajo será hecho. Una vez usted firma los papeles finales, usted tiene menos oportunidad de que se hagan esas reparaciones.

Requisitos para el Cierre

Usted recordara del Modulo 6 que la carta de compromiso del prestamista aprobando su préstamo también especifica varias condiciones que tienen que ser satisfechas antes del cierre. Cuando

usted firma y acepta la oferta del prestamista, las preparaciones en avance para el cierre comenzaran. Este es el tiempo cuando la inspección del hogar, la encuesta, la búsqueda del título, la inspección de hormigas blancas (Termitas o Polillas) y cualquier otro requerimiento de contingencia es hecho. Hable con su abogado y agente de bienes raíces acerca de quien es responsable por cuales actividades, de la responsabilidad que le toca a usted hacer. Muchos compradores están consternados al saber que su cierre se ha demorado porque una de las contingencias no se ha tomado el cuidado de hacerse. Usted y su abogado deberán contactar al agente de cierre varias veces durante este periodo para confirmar que todo va por el camino correcto.

Las actividades típicas de Pre-cierre incluyen:

Búsqueda del Título

La búsqueda del título es hecho para asegurarse de que el vendedor es el dueño legal de la propiedad y que el o ella es libre para venderla. En la búsqueda del título también se examinan los record del título para asegurarse que no hay gravamen sobre una propiedad. Un gravamen es un reclamo legal en contra de una propiedad que tiene que ser pagada cuando la propiedad es vendida. Por ejemplo, puede haber gravámenes registrados por los acreedores en un intento de recoger dinero de facturas no pagadas o que pueda haber deudas de impuestos.

Seguro del Título

Si la búsqueda del título examina los record del título, ¿Por qué el seguro del título es requerido? Hasta la mas cuidadosa búsqueda de record público puede ser que no se descubran riesgos tales como falsificación o fraude, falsa representación del estado civil otorgador, herederos no revelados o perdidos, testamentos impropriamente probados, e inadecuadas o incorrectas mediciones o errores de pluma, para solo nombrar unos pocos problemas potenciales que pueden aparecer. Hay dos clases de seguros de Título que proveen protección en contra de estos defectos de títulos.

- Los Seguros de título de Hipoteca – protegen al préstamo del prestamista en la eventualidad de que una falla sea descubierta después que la propiedad ha sido comprada. El prestamista requiere este tipo de seguro de título
- El Seguro de Título del Dueño – protege el “equity” que significa la diferencia entre el valor de una propiedad y la cantidad en que esta hipotecada en el evento en un defecto de título sea descubierto. El seguro de título del dueño no garantiza que esos defectos no ocurrirán, pero lo protege a usted contra perdidas que aparecen de reclamos en contra de su título de propiedad.

Como comprador, usted pagara por el seguro del título, y usted obtiene ambos tipos. La mayoría de las compañías ofrecen una combinación de pólizas y la adición de la cubierta del título del dueño no es muy cara.

Estudio/Encuesta

Los prestamistas generalmente requieren un estudio sobre la propiedad antes del cierre. Un estudio verifica los limites de la propiedad y confirma que la descripción legal de la propiedad como esta determinado en el contrato de venta que es lo correcto. Ocasionalmente, un estudio demostrará que una verja o refugio de herramientas fue construido sobre la línea de la propiedad,

extendiendo terreno hacia la propiedad del vecino (o viceversa). Violaciones de este tipo son comunes y algunas son más fácilmente remediadas que otras.

Certificación de Hormigas Blancas (Termitas o Polillas)

Las inspecciones de Polilla son requeridas antes del cierre para certificar que la propiedad no está infestada de Polilla y que no hay daño de parte de ellos.

Seguros de Propietario

Los prestamistas requieren a los que piden prestado el comprar seguros del propietario o de peligros que lo protegen contra pérdida en la eventualidad de que la casa este dañada o destruida por un desastre como lo es el fuego. La mayoría de los prestamistas requieren que usted compre una cubierta de seguro que iguale el valor de reemplazo de la casa – lo que tomaría reemplazar su casa si esta fuera destruida.

Los tipos de cubierta y prima varían ampliamente. Varios conjuntos de seguros están disponibles, incluyendo:

- Seguro de responsabilidad personal. Este tipo de seguro lo protege a usted de su responsabilidad personal en la eventualidad de que alguien este herido en su propiedad o herido por parte de un miembro de su familia y lo demanden a usted. Las heridas causadas relacionadas con automóvil no se incluyen aquí.
- Seguro cubriéndolo a usted contra fuego, robo y algunos peligros relacionados con las condiciones del tiempo.

Al obtener seguro como dueño de casa considere los siguientes factores:

- Para cubierta continua que sea adecuada para su casa, asegúrese de que su póliza tiene una inflación impuesta que aumenta su cubierta automáticamente de la misma forma que su propiedad aumenta. La mayoría de los prestamistas requieren de usted que tenga una cubierta que sea igual al 80% del aumento de su propiedad. Si el valor de su propiedad aumenta y usted incurre en daños serios, los aseguradores pagaran solamente 80% del valor establecido en la póliza original.
- Consiga cotizaciones de varias compañías, pero asegúrese de que usted está comprando los mismos tipos de niveles de cubierta.

Garantía de los Dueños de Casa

Si usted está comprando una casa nueva, busque si usted tendrá la garantía de dueño de casa que le protege contra ciertos defectos en la casa. Un certificado de ocupación deberá ser provisto al cierre.

Explicación de Documentos de Cierre

Hay numerosos documentos que a usted se le pedirá revisar y firmar al cierre. Algunos de estos están resumidos abajo.

Declaración de Convenio HUD-1

La Declaración de Convenio HUD-1 detalla los servicios provistos y enumera todos los cargos al comprador y al vendedor. Ambos el comprador y el vendedor tienen que firmar. Esta forma es requerida por la ley federal – la Ley de Procedimientos de Convenio de Bienes Raíces. El agente de cierre generalmente llena este.

Declaración de la Verdad en Préstamos

A los prestamistas se les requiere divulgar la Tasa de Porcentaje Anual (APR), la cual refleja los costos anuales de su hipoteca como una tasa anual. También se les requiere proveer esta información dentro de tres días de la solicitud original. La declaración TIL también describe otros términos del préstamo incluyendo los cargos por financiamiento, la cantidad del préstamo y los pagos totales requeridos. Coteje con su prestamista antes de cerrar para ver si todas las declaraciones TIL que eran originales están todavía correctas.

La Nota

La nota de hipoteca es un documento legal (IOU) que representa su promesa de pagar al prestamista de acuerdo a los términos. La nota describe también las penalidades en que usted incurrirá si usted se atrasa en el pago del préstamo (no pagar). La nota establece los derechos del prestamista de “convocar” al préstamo, requiriendo el pago completo antes de que finalice el término del préstamo, si usted falla en hacer pagos requeridos. El préstamo puede también ser convocado si usted vende su casa sin permiso escrito previo del prestamista o si usted viola los términos de su nota o hipoteca en alguna forma.

La Transferencia de Crédito

En algunos estados, la transferencia de crédito es el documento legal que asegura la cuenta. En algunos estados una hipoteca es usada en vez de crédito, y los términos son a menudo usados intercambiamente, aunque existen algunas diferencias entre ellos. En términos prácticos, una hipoteca y una transferencia de crédito ejecutan la misma cosa. La transferencia de crédito (o hipoteca) da al prestamista un reclamo contra su casa si usted no paga los términos de la cuenta. Si usted no paga, el prestamista puede finalizar el derecho de redimir una hipoteca de su casa, venderla y usar este dinero para saldar el balance de la cuenta pendiente más los cierres del término de la hipoteca.

La diferencia principal entre una hipoteca y una transferencia de crédito es los medios por los cuales, el término de la hipoteca puede tomar lugar. Bajo una transferencia de confianza, el que toma prestado recibe el título de la propiedad y luego traspasa a una tercera persona llamado un administrador legal mediante la firma de la transferencia de crédito. El que toma prestado mantiene los créditos del vendedor, pero el administrador legal mantiene el título hasta que el balance sea pagado totalmente. Si el que pide prestado no paga, el administrador legal puede tomar los pasos para la extinción del derecho de redimir la hipoteca. Los procedimientos de extensión de la hipoteca por no pagar las transferencias de crédito son regularmente simples y rápidos que los que son de préstamos de hipoteca.

La Escritura

La Escritura transfiere la propiedad del vendedor al comprador. El vendedor deberá proveer su escritura al momento del cierre, propiamente firmada y notariada. La escritura específica como

usted será dueño de la propiedad y que nombres deberán aparecer en ella. Si usted va a ser el único dueño, usted será propietario único. Cuando hay más de un dueño puede ser de varias formas. La tenencia por completo esta disponible solamente para parejas casadas, y en el caso que no pueda ser vendida sin que los dos esposos estén de acuerdo con la venta. Ambos esposos tienen derecho de sobreviviente – si un esposo muere, la casa automáticamente pasa al que sobrevive. La tenencia conjunto provee igual capacidad de ser propietario compartido sin supervivencia. Hable con un abogado acerca de estas opciones.

Registrando los Documentos

Después del cierre la transferencia de escritura, el registro debe ser hechos regularmente en la Oficina de Registro de la Propiedad. ¡Después de esto la casa es oficialmente suya!

Costos de Cierre

Como se menciona en el Modulo 1, los costos de cierre fluctúan entre un 3 – 5% de la cantidad total del préstamo. ¿Para que son estos costos? Hay tres categorías básicas de costos de cierre.

1. Cargos por Establecer y Transferir la Propiedad

Esta categoría incluye artículos tales como:

- Búsqueda del Título y Examen del Título
- Seguro del Título
- Cuota de Cierre o Convenio
- Preparación de Documentos (si es separado de los de arriba)
- Cuotas de Notario – pagado a un notario publico autorizado para autenticar las firmas
- Cuotas de Abogado

2. Cantidad Pagado al Estado y a los Gobiernos Locales, incluyendo:

- Impuestos transferidos al gobierno de la Ciudad, el Condado y el Estado
- Cuotas por Registro
- Impuestos a la Propiedad Pre-Pagados

3. Costos de Obtener un préstamo

Estos artículos son pagable en conexión con el préstamo incluyendo:

- Cuota de originación del préstamo
- Puntos (cuota de descuento de préstamo)
- Cuota de Tasación
- Cuota de Informe de Crédito
- Cuota de Inspección del Prestamista (para nueva construcción)
- Prima de Seguro de Hipoteca (puede ser la prima del primer año o una prima mensual pagada por adelantado)
- Cuotas de Toma de Posesión (Si es aplicable)
- Cuota de Estudio
- Inspección de Plagas
- Seguros de Peligros (puede ser pagado en la prima del primer año por adelantado)
- Ajustes o Pre-pagos de Interés

Asignación de los Costos del Comprador y el Vendedor

Después de la lista de los costos de cierre, usted probablemente estará curioso por saber cuales de estos costos usted tendrá que pagar. Porque cada propiedad es única y cada transacción de convenio es diferente, es difícil saber que cosa aplicara en cada ocasión. El pago de algunos costos de cierre, tales como los puntos, es negociado entre el comprador y el vendedor. En general, el comprador paga los costos asociados con el obtener la hipoteca – la cuota de originación del préstamo, la cuota de tasación, el informe de crédito, tasaciones, seguros entre peligros, etc.

Ajustes

Otros costos por los cuales usted puede ser responsable incluyen artículos que son divididos entre el comprador y el vendedor. Estos son generalmente artículos que son facturados anualmente, tales como los impuestos a la propiedad. El comprador y el vendedor pagan su porción de las facturas de acuerdo a cuan largo es el tiempo que ellos vivieran en la casa durante el año, Por ejemplo, si usted compra la casa en julio, usted será responsable por los impuestos de la propiedad desde julio hasta diciembre. El vendedor deberá impuestos que vencen en el periodo de enero hasta junio. Otro tipo de ajuste al que usted se le puede hacer responsable por los intereses de días intermedios o “días impares”. Esto representa intereses cargados desde el día cuando usted toma posesión de su casa hasta el primer día del siguiente mes. Si su cierre ocurre el día 20 de julio, habrá 11 días de interés que están en deuda.

Resumen

Las actividades que ocurren durante un cierre pueden ser resumidas así:

- El comprador muestra evidencia del seguro pasado por la casa
- El abogado de cierre enlista todos los costos de cierre y quien es responsable por los pagos.
- El comprador firma la transferencia de crédito y la nota promisorio.
- El agente del prestamista formalmente presta dinero al comprador y el comprador paga al vendedor por la casa
- El titulo pasa del vendedor al comprador, dándole la propiedad al comprador.
- El agente del prestamista recoge el dinero de los costos de cierre que debe el comprador y al comprador se le da el TIL, la cual enumera todos los artículos pagados.

Para que todas estas actividades se puedan llevar a cabo, cada parte – vendedor y comprador – es responsable por proveer ciertos artículos.

1. Del Prestamista al Agente del Prestamista los documentos tales como la Ley de Procedimientos de Convenio de Bienes Raíces, la Declaración de la Verdad en Préstamo, la nota, las solicitudes para la cuenta de bono, si alguno, mas un cheque para el vendedor.
2. Del Vendedor – Tiene que traer el registro de la propiedad, las facturas e impuestos finales, certificados especiales que verifican el trabajo que ha sido hecho (remoción de pintura con plomo, por ejemplo), documentos requeridos para clarificar el titulo (si aplica) y las llaves para su nueva casa.
3. El Comprador – Póliza de Seguro o Carpeta, dinero para los costos del cierre, y el pago por adelantado y cualquier otro documento requerido por parte del prestamista. De nuevo es aconsejable venir con su abogado.

Después del cierre – usted será capaz de relajarse y celebrar su nueva casa. Después usted necesitara pensar acerca de cómo y cuando usted se mudara y como usted mantendrá su casa. Estos tópicos serán cubiertos en el Modulo 8.

Modulo 8 – viviendo y Manteniendo su Casa

Propósito de la Lección

Asegurarse del éxito continuo de la experiencia de ser propietario de la casa mediante el proveer información que enfatice los privilegios y responsabilidades de ser dueño de casa.

Objetivos de Aprendizaje:

Después de Completar el Modulo 8, usted será capaz de:

- Discutir los planes de la mudanza y ajustarse a su nueva casa y vecindad.
- Identificar formas de proteger su casa.
- Discutir los procedimientos de rutina de mantenimiento; discutir diferencias de las estaciones en las necesidades de mantenimiento.
- Discutir como tratar con reparaciones de emergencia y mejoras principales del hogar.
- Discutir técnicas de ahorro de energía y agua y mejoras en el hogar.
- Discutir la selección de muebles y enseres eléctrico-domésticos.

Resumen:

En el Modulo 8, a usted se la da información básica en como planificar para la mudanza para su nueva casa, cómo finalizar negocios no terminados en su departamento o unidad de renta, seleccionando y pagando por muebles y enseres principales del hogar, asegurando su casa con técnicas de prevención del hogar, asegurando su casa con técnicas de prevención de fuego y robos, planificando para el mantenimiento de la casa y problemas de reparaciones y conservación de agua y electricidad.

Viviendo y Manteniendo su Casa

Planear mudarse de una casa otra puede ser una experiencia excitante, a veces traumática, especialmente si la mudanza es hacia una casa nueva. Muchos pasos son requeridos al convertirse en dueño de una casa y el proceso de la mudanza es un paso en tomar responsabilidad por las necesidades de vivienda de su familia. Tomar cuidado de los negocios no terminados en su departamento o unidad de renta, seleccionar y pagar por los muebles y enseres principales de la casa, asegurar su hogar en técnicas y seguros contra fuego y prevención de robos, planificar para los problemas de reparación y mantenimiento de la casa, y la conservación de agua y electricidad hará de la experiencia de ser propietario de su casa una mas exitosa y que pueda disfrutar.

Planeando Adelante para el Día de la Mudanza

Planear una mudanza a través del país o a través de un mismo pueblo, especialmente cuando es hacia su primera casa, puede ser un tiempo excitante. Mudarse puede también traer sentimientos

abrumadores, y confusión porque cambiar su residencia nunca es fácil. Si todo va suavemente, es porque la mudanza ha sido planeada y bien organizada. Los dos asuntos más importantes para tomar cuidado incluyen hacer arreglos para mudarse fuera de su residencia actual y planear para mudarse a la nueva casa.

Sin embargo, a pesar de los mejores planes preparatorios usted puede comenzar a preguntarse acerca de cada detalle mayor o menor de su vida: ¿Cuánto costará mudarme? ¿Tengo suficiente dinero para hacerlo? ¿Cuánto trabajo necesito hacer en mi residencia actual antes de mudarme? ¿Deberé usar champú de alfombras y limpiar todos los cuartos y pisos? ¿Deberé hacer reparaciones a las ventanas y puertas de tela metálica? ¿Necesito pintar? ¿Es mudarse a la nueva casa la decisión correcta? ¿Haré nuevos amigos y estarán contentos mis hijos en la nueva casa, vecindad, o escuela?

Todas estas preguntas son preocupaciones válidas para un nuevo comprador. La cosa importante a recordar es planear por adelantado. Crear un plan de mudanza para el día grande, mientras más en avanzado posible, puede minimizar la preocupación grande que usted puede sentir.

La lista de Cotejo para la Mudanza

La cosa más importante que usted puede hacer para que su mudanza sea más fácil es mantener las cosas lo más simple como sea posible. Hacer y seguir una lista de cotejo de cosas por hacer a intervalos sugeridos, puede ayudar al proceso de mudanza para que sea mucho más suave.

Aprendiendo sobre su Comunidad

Cuando usted se muda a un nuevo vecindario, trate de convertirse en alguien familiarizado con sus vecinos. También, usted necesita aprender lo más posible acerca de los servicios de la ciudad, tales como el día de recogido de la basura o el reciclaje; donde están las escuelas, y cuando sea necesario, las paradas de los autobuses; donde comprar comestibles, artículos del hogar, artículos de ferretería o artículos necesarios de salud y de belleza, incluyendo prescripciones médicas. Todas estas son buenas preguntas rompe-hielos para hacerle a nuestros nuevos vecinos, y en el proceso, usted puede comenzar a hacer amigos. Al usted familiarizarse con el vecindario, usted aprenderá acerca de organizaciones y recursos que tienen su vecindad.

Protegiendo Su Casa

Su casa deberá proveer un sentido de seguridad y privacidad. No obstante, usted necesita estar seguro de que su casa tiene los mecanismos, necesarios de protección. Estos mecanismos incluyen: iluminación, verjas/paredes, cerraduras/candados, detectores de humo y alarmas. La buena iluminación del exterior es considerada un método efectivo para la prevención del crimen y también como una precaución de seguridad necesaria. En particular, usted deberá tener iluminación en cada puerta hacia el exterior, en el garaje o cobertizo de automóviles, o entrada y a lo largo de los caminos. Si usted tiene un patio grande, usted puede considerar añadir luces que puedan ser controladas por un interruptor central dentro de la casa. Las verjas y paredes pueden darle a usted un sentido de mayor seguridad. Solo asegúrese de que cualquier verja o pared instalada no cruce las líneas de su propiedad. Algunas comunidades prohíben ciertos tipos de barreras de propiedad.

Uno de las más importantes precauciones de seguridad contra los ladrones es un sistema adecuado de cerraduras o candados, tales como las cerraduras de combinación de doble cilindro

en cada puerta hacia el exterior. En adición, cada ventana deberá tener una cerradura de alguna clase que cierre bien. Contacte a una de las sucursales de servicio de cerrajeros en su comunidad para ayuda.

Prevención de Fuego

Los fuegos en las casas matan aproximadamente a 6,000 personas cada año y hieren a miles más. La mayoría de los fuegos fatales en las casas ocurren en la noche, mientras la gente duerme. Estudios hechos muestran que la mayoría de la gente muere de inhalación de humo y gases tóxicos en vez del fuego solamente. Muchos nunca se despiertan para saber que hay un fuego. Por estas razones, los detectores de humo y un buen plan de evacuación se convierten en necesidades.

Hay dos tipos básicos de detectores de humo (los de ionización y los fotoeléctricos) y muchas marcas para poder escoger. La cosa más importante en seleccionar sus detectores de humo es estar seguro de que el modelo ha sido enlistado por un laboratorio nacionalmente reconocido. Un detector de humo con etiqueta propiamente instalada y mantenida, ofrece protección adecuada ya sea que este electrificado por baterías o corriente eléctrica de la casa. Ambos, el de ionización o el fotoeléctrico harán un buen trabajo.

Mantenimiento del Hogar

Información Básica del Hogar

Hay información básica que cada miembro responsable de la familia debería saber acerca de su casa:

- Donde esta localizada la válvula o llave principal de cortar el combustible
- Donde esta localizada la válvula eléctrica principal o la caja de fusibles
- Donde esta localizada la válvula principal del servicio de agua.
- Donde están todos los extintores de fuego y las alarmas de humo
- Donde esta localizada la línea de drenaje principal de la casa.

Haciéndose cargo de su casa

Una vez usted esta en su casa, usted y su familia necesitan planear como hacer los quehaceres domésticos regulares o rutinarios. Mucha gente encuentra que la limpieza sencilla, frecuente y sistemática tiene sus ventajas sobre un periodo de tiempo. Por un lado, el concepto limpieza continua de la casa es mucho más fácil para usted en las superficies de la casa. Esta minimiza la necesidad para días enteros dedicados a la limpieza de la casa. También minimiza la necesidad de abrasivos en la limpieza y estregar forzosamente – ambas cosas puede causar innecesarios desgastes o deterioro de las paredes, los pisos y las terminaciones de los muebles. Algunas familias encuentran más fácil hacer uno o dos quehaceres durante el día.

El cuidado de la grama también es responsabilidad del dueño de la casa. Esta tarea puede convertirse en una tarea regular para uno o mas miembros de la familia. Otra opción es contratar a alguien en la vecindad que lo haga o a una compañía de trabajos en patios para que mantenga regularmente la propiedad fuera de la casa.

Identificando y Corriendo Problemas Potenciales

Cualquier casa ocasionalmente necesitara reparaciones. Esto es importante que esas reparaciones necesarias sean hechas lo más rápidamente posible para mantener el valor de la propiedad en alto. Mantenga record cuidadosos de cualquier actividad de reparación o mantenimiento significativo.

Reparaciones HUM – Hágalo Usted Mismo Vs. Usando Profesionales

Hay muchas reparaciones simples en el hogar que usted puede aprender a hacer por su propia cuenta. Existen muchos libros y videos de reparaciones los cuales pueden enseñarle a usted a reparar un inodoro, un interruptor de iluminación que no funciona, o un roto en la pared. Para hacer cualquier reparación simple del hogar, usted no necesitara solamente de destreza pero también de algunas herramientas básicas. Cotéjese con su biblioteca local o las tiendas de libros. Pero hay otras reparaciones, en cambio, que es mejor que sean hechas por profesionales. Muchas reparaciones eléctricas y de plomería, como también las reparaciones del techo o los fundamentos de la casa caen en esta categoría de reparación por profesionales. Cuando usted tiene dudas sobre sus destrezas, el tiempo que se tomara, o el conocimiento para hacerlo, llame al profesional. Esto no solo le puede ahorrar tiempo y dinero, pero también su vida y la de su familia. Si usted planea hacer todo tipo de reparación en su casa, este seguro de que usted tenga una cubierta de seguro de responsabilidad adeudada como propietario de la casa. Esta es una protección para usted y cualquiera que trabaje en su casa. Hable con su representante de seguros para ayuda.

Apéndice A – Glosario de Términos de Bienes Raíces

Cláusula de aceleración – Es una provisión de la hipoteca que le da al prestamista el derecho a demandar el pago de la totalidad del balance pendiente por pagar si un pago mensual no se hace.

Tasa Ajustable de Hipoteca – Una hipoteca la cual la tasa de interés cambia sobre el tiempo y es basada en un índice.

Amortización – El repago gradual de la hipoteca por plazos.

Itinerario de Amortización – Itinerario para pagos de una hipoteca mostrando la cantidad de cada pago aplicado al interés y al principal y al balance remanente.

Tasa de porcentaje Anual – El costo total anual de una hipoteca establecida como un porcentaje de la cantidad del préstamo, incluyendo la base de la tasa de interés, el seguro primario de la hipoteca, y la cuota de originación del préstamo (puntos).

Tasación– Una opinión profesional del valor de una propiedad en el mercado actual

Apreciación – Un aumento en el valor de una casa debido a los cambios en las condiciones del mercado o a otras causas.

Valor Evaluado – La valorización ubicada en la propiedad por un evaluador publico de impuestos para propósitos de contribución.

Hipoteca Asumible – Una hipoteca que puede ser tomada (o asumida) por el comprador cuando una casa es vendida.

Asumible– La transferencia del vendedor de la hipoteca existente al comprador.

Cubierta – Un acuerdo preliminar, asegurado por el pago de dinero de buena fe, bajo el cual un comprador ofrece comprar Bienes Raíces.

Cap – Una provisión de un ARM limitando cuando la tasa de interés o los pagos de la hipoteca pueden aumentar.

Reserva de Dinero al Contado – Un requerimiento de algunos prestamistas es que los compradores tengan suficiente dinero al contado que sobre después del cierre para que hagan los primeros dos pagos de la hipoteca sin problemas.

Clarear el Titulo – un titulo esta libre de gravamen y de preguntas legales como para la posesión de la propiedad.

Cierre – La ocasión en donde una venta es finalizada, el comprador firma los papeles de la hipoteca, y los costos de cierre son pagados. También se le llama “convenio”

Gastos de Costos de Cierre – (sobre o debajo del precio de la propiedad) incurridos por los compradores y los vendedores en transferir la posesión de una propiedad. También se le llama “costos del convenio”.

Carta de Compromiso – Una oferta formal del prestamista estableciendo los términos bajo los cuales acuerda prestar dinero a un comprador de casa.

Condominio (Confominium) – Una forma de posesión en la cual el dueño de la casa mantiene el titulo para una unidad de vivienda individual mas un interés en áreas comunes de un proyecto de multi-unidades.

Contingencia – Una condición que tiene que ser satisfecha antes de que un contrato esta legalmente atado.

Prestamos Convencional – Cualquier hipoteca que no esta asegurada o garantizada por el gobierno Federal.

ARM Convertible – Una hipoteca con tasa de interés ajustable que puede ser convertida en una hipoteca de tasa de interés fijo bajo condiciones especificas.

Cooperativa – Una forma de propiedad común en posesión en la cual los residentes de un edificio de departamentos no poseen sus propias unidades, pero en vez de eso comparten en la corporación que posee la propiedad.

Contrato – Una cláusula en una hipoteca que obliga o restringe al que pide prestado y la cual, se es violada puede resultar en cerrar de antemano la hipoteca.

Informe de Crédito – Un informe del historial de un individuo preparado por la oficina de record de crédito y usado por un prestamista al determinar un préstamo al solicitante basado en su riqueza de crédito

Escritura – El documento legal que traspasa el titulo a una propiedad.

Escritura de Depósito – El documento usado en algunos estados en vez de una hipoteca; el titulo es traspasado a un administrador en lugar de uno que pide prestado.

Fallo por No Pagar – Falta de hacer pagos de la hipoteca a tiempo o para cumplir con otras condiciones de una hipoteca.

Delincuencia- Un préstamo el cual el pago esta pasado de fecha pero todavía no tiene la categoría de “no pagado”.

Deposito – Dinero al contado pagado al vendedor cuando un contrato de venta es firmado

Depreciación – Declinación en el valor de la propiedad; es lo opuesto a la “apreciación”.

Puntos de Descuento – Ver la sección “Puntos”

Pago Adelantado – La parte del precio de compra la cual el comprador paga al contado y no financia con una hipoteca.

Cláusula Vencida en la Venta – Una provisión en una hipoteca permitiendo al prestamista demandar el repago en total si el que toma prestado vende la propiedad para asegurar la hipoteca.

Dinero de Buena Fe – Un deposito dado al vendedor para mostrar que un prospecto comprador es muy serio acerca de comprar la casa.

Paso de Servidumbre– Un derecho de camino dada a otras personas además del dueño a acceso a en o sobre una propiedad.

Ley de Oportunidad de Crédito Igual – Una ley federal que prohíbe a los prestamistas el denegar hipotecas fundamentado en la raza, el color, la religión, el origen nacional, el sexo, estado civil o recibo de ingreso de programas de asistencia publica.

Equidad- Diferencia entre el valor de una propiedad y la cantidad que esta hipotecada.

Préstamo de Equidad – Un préstamo basado en el equidad del que toma prestado para su casa.

Bono o Escritura – Los documentos mantenidos y el dinero de una tercera persona neutral previo al cierre; también una cantidad mantenida por el prestamista hacia la cual un dueño de la casa paga dinero para impuestos y seguro.

Ley de Informe de Crédito Justo – Una ley de protección para el consumidor que establece un procedimiento para corregir errores en el record de crédito de uno.

Prestamos FHA – Un préstamo que es asegurado por la Administración Federal de Vivienda.

Primera Hipoteca – La hipoteca que tiene el primer reclamo en la eventualidad de una falta de pago.

Hipoteca de Interés Fijo – Una hipoteca en la cual la tasa de interés no cambia durante el término completo de préstamo.

Seguro de Inundación – Seguro requerido para las propiedades en áreas de inundación federalmente designadas.

Clemencia – El prestamista pospone el cierre de la hipoteca por falta de pago para darle al que toma prestado tiempo para alcanzar hacer los pagos que están vencidos.

Término de Hipoteca – El proceso por el cual una propiedad hipotecada puede ser vendida cuando una hipoteca está sin pagarse.

Pago de Hipoteca Modificada por Erados – Una hipoteca que comienza con pagos mensuales bajos que aumentan a una tasa predeterminada.

Seguro de Peligros – Seguro para proteger al dueño de la casa y al prestamista contra daño físico a una propiedad por fuego, viento, vandalismo u otros peligros.

Seguro de los Propietarios de Casa – Una póliza de seguro que combina la cobertura de responsabilidad legal y el seguro contra peligros.

Garantía de los Dueños de la Casa – Un tipo de seguro que cubre reparaciones para partes especificadas de una casa por un período específico de tiempo.

Interés – La cuota cargada por tomar prestado dinero.

Tasa de Interés Capital – Una provisión de un ARM limitando cuando las tasas de interés pueden aumentar por período de ajuste. Ver también Capital de Por Vida

Arriendo Conjunto – Una forma de Co-propietario dando a cada dueño igual interés e iguales derechos en la propiedad, incluyendo el derecho de supervivencia.

Cargo por Tardío – La penalidad que uno que pide prestado tiene que pagar cuando un pago es hecho después de la fecha de vencimiento.

Préstamo de Alquiler con Opción a Compra – Una alternativa opcional de financiamiento que permite a los compradores de casa de bajos o moderados ingresos alquilar una casa de una organización sin fines de lucro con una opción para comprar. Cada pago de renta por mes consiste de unos pagos PITI sobre la primera hipoteca, más una cantidad extra que está reservada para una cuenta de ahorros en la cual el dinero para un pago adelantado se acumula.

Gravamen – Un reclamo legal contra una propiedad que tiene que ser pagada cuando la propiedad es vendida.

Capital para Toda la Vida – Una provisión de un ARM que limita al aumento total en la tasa de interés sobre la vida del préstamo.

Compromiso de Préstamo – Ver Carta de Compromiso.

Surtido del Préstamo – La colección de los pagos de hipoteca de los que piden prestado y responsabilidades de un surtido de préstamo.

Préstamo a Proporción de Valor – La relación entre la cantidad de una hipoteca y el valor total de la propiedad.

Cierre – Adentro. Un acuerdo escrito garantizando al comprador de la casa con una tasa de interés especificado provisto que el préstamo es cerrado dentro de un determinado período de tiempo. Este Cierre – Adentro también especifica regularmente el número de puntos a ser pagos al cierre.

Margen – El conjunto de porcentajes que el prestamista le añade a la tasa índice para determinar la tasa de interés de un ARM.

Hipoteca – Un documento legal que compromete una propiedad hacia el prestamista como seguridad para el pago de una deuda.

Banquero de Hipoteca – Una compañía que origina hipotecas exclusivamente para re-vender un mercado secundario.

Agente de Hipoteca – Una compañía que por una cuota parea a los que piden prestado con los prestamistas.

Seguro de Hipoteca – Ver Seguro de Hipoteca Privado.

Prima de Seguro de Hipoteca – La cuota pagada por uno que pide préstamo a la FHA o a un asegurador privado para seguro de Hipoteca.

Nota de Hipoteca – Un documento legal obligando al que pide prestado a repagar el préstamo a un interés establecido durante un periodo de tiempo especificado; el acuerdo es asegurado por la hipoteca.

Acreeedor Hipotecario – Es el prestamista en un acuerdo de hipoteca.

Deudor Hipotecario – El que pide prestado en un acuerdo de hipoteca.

Pagos negativos de Amortización – Los términos de pagos bajo los cuales los pagos mensuales del que pide prestado no cubren el interés vencido; como resultado, el balance del préstamo aumenta.

Notificación de Falta de Pago – Una notificación formal escrita a una persona que pide prestado de que una falta de pago ha ocurrido y que puede tomarse acción legal en su contra.

Cuota de originación – Una cuota pagada al prestamista para procesar una solicitud de préstamo; esta establecido como un porcentaje de la cantidad de la hipoteca, o puntos.

Financiamiento del Dueño – Una compra en la cual el vendedor provee todo o parte del financiamiento.

Pago Capital – Una provisión de algunos ARMs limitando cuanto aumenta la tasa de interés; puede resultar en una amortización negativa.

PITI – significa Principal, Entres, Taxes (Impuestos) y Insurance (Seguro), que son los componentes de un pago de Hipoteca mensual.

Puntos – Un cargo por una sola vez por el prestamista para aumentar el rendimiento del préstamo; un punto es un por ciento de la cantidad de la hipoteca.

Penalidad del Pre-Pago – Una cuota cargada al que pide el préstamo quien salda el préstamo antes de que este esté vencido.

Pre-Calificación – El proceso de determinar cuanto dinero un comprador prospecto de casa será elegible para pedir prestado antes de que un préstamo sea solicitado por este.

Principal – La cantidad de dinero prestado o que adeuda aun por pagar; también, esa parte del pago mensual que reduce el balance principal de un préstamo.

Seguro de Hipoteca Privada – Seguro provisto por aseguradores no gubernamentales que protegen a los prestamistas contra la perdida si una persona que pide prestado y no paga.

Acuerdo de Compra y Venta – un acuerdo escrito firmado por el comprador y el vendedor estableciendo los términos y condiciones bajo la cual una propiedad será vendida.

Proporciones de Calificación – Guías Principales aplicados por los prestamistas para determinar cuan grande es un préstamo para conceder a un comprador de casa.

Radón – Un gas radioactivo encontrado en algunas casas que en suficientes concentraciones puede causar problemas de salud.

Tasa de Cierre – Vea Cierre-Adentro.

Agente de Bienes Raíces – Una persona licenciada para negociar y hacer la transacción de la venta de Bienes Raíces en beneficio del comprador y el Vendedor.

Ley de Procedimientos de Convenio de Bienes Raíces – Una protección para el consumidor que requiere que los prestamistas le den a los que toman prestado una notificación en avance sobre costos de cierre.

Refinanciamiento – El proceso de pago completo un préstamo con los procedimientos de un nuevo préstamo asegurado por la misma propiedad.

Renta con Opción a Compre – Vea Préstamo para Renta con Opción a Compra.

Mercado de Segunda Hipoteca – La compra y venta de hipotecas existentes.

Comprador Tomando Otra Vez – Un acuerdo en el cual el dueño de la propiedad provee financiamiento, a menudo en combinación con una hipoteca asumida.

Convenio – Vea Cierre.

Hoja de Convenio – La computación de los costos pagables al cierre, que determina la red de procedimientos del vendedor y la red de pagos del vendedor.

Segunda Hipoteca Subsidiada – Una opción alternativa de financiamiento para familias de bajos y moderados ingresos que también incluye un pago por adelantado y una primera hipoteca, con fondos para la segunda hipoteca provistas por las agencias de la ciudad, el condado y el estado, fundaciones y corporaciones sin fines de lucro. El pago de la segunda hipoteca es a menudo diferido, lleva intereses bajos o ningún interés y parte de la deuda puede ser perdonada por cada año y la familia permanece en la casa.

Estudio – Un dibujo mostrando los límites legales de una propiedad.

Arriendo por Completo – Un tipo de alquiler de propiedad conjunta disponible sola para esposa y esposo.

Titulo – Un documento legal que establece el derecho a ser propietario.

Titulo de la Compañía – Una compañía que se especializa en asegurar el titulo de la propiedad.

Seguro de Titulo – Seguro que protege al prestamista (póliza del prestamista) o al comprador (póliza del dueño) contra perdida que se originan por disputas sobre la posesión de la propiedad.

Búsqueda del Titulo – Un cotejo de los registros de titulo que aseguran que el vendedor el dueño legal de la propiedad y que no hay gravamen u otros reclamos pendientes.

Impuesto de Transferencia – Impuestos del estado o local pagables cuando el titulo pasa desde un dueño al otro.

Ley de Préstamo en Verdad – Una ley federal que requiere a los prestamistas revelen totalmente por escrito, los términos y condiciones de una hipoteca, incluyendo los cargos APR y otros cargos.

Asegurador – El proceso de evaluar una solicitud de préstamo para determinar el riesgo envuelto para el prestamista.

Appendices B – Referencias

- Beck, Sue. How to Buy Your Home...and do it right. Dearborn Financial Publishing, Inc., Chicago, IL. 1993.
- DeBat, Don. Thomas A. Kelly, Editor. The Mortgage Manual. The Complete Guide to Choosing the Real Estate Loan That's Best for You. Contemporary Books, Inc., Chicago, IL. 1986.
- deHeer, Robert, Editor. Homeowners Book. Lord Publishing, San Rafael, CA. 1980.
- Fannie Mae. A Guide to Homeownership. Fannie Mae Customer Education Group, Washington, DC. 1991.
- Galaty, Fillmore W., Wellington J. Allaway, and Robert C. Kyle. Modern Real Estate Practice. Real Estate Education Company, Dearborn Financial Publishing, Inc., Chicago, IL. 1991.
- Janik, Carolyn and Ruth Rejnis. All America's Real Estate Book. Viking Press, New York, NY. 1985.
- McLean, Andrew James. The Ultimate Guide to Residential Real Estate Loans. John Wiley & Sons, New York, NY. 1989.
- Santucci, Robert M., Brokke C. Stoddard, and Peter Werwath. A Consumer's Guide to Home Improvement, Renovation & Repair. The Enterprise Foundation. John Wiley & Sons, Inc., New York, NY. 1990.
- U.S. Department of Housing and Urban Development. Homebuyers Information Package: A Guidebook for Buying and Owning a Home. Vila, Robert. Bob Vila's Guide to Buying Your Dream House. Little, Brown, & Company. 1990. Walden, Michael L. Economics and Consumer Decisions. Prentice Hall, Englewood Cliffs, NJ. 1992.
- Woodson, R. Dodge. The Complete Guide to Buying Your First Home. Betterway Publications, Inc., Whitewall, VA. 1992.

Apéndice C – Recursos de la Comunidad

Como comprador de casa potencial, hay un número de recursos en su comunidad que proveen servicios que usted puede encontrar de mucha ayuda mientras usted trabaja hacia ser dueño de su casa. Estos recursos enlistados en este Apéndice son esas organizaciones a nivel federal, estatal y local que proveen servicios a través de todo el estado o que tienen oficinas localizadas en varias áreas a través de todo el estado. Los expertos locales pueden ayudarle a usted a identificar recursos adicionales específicos de su área, tales como programas y servicios provistos por los gobiernos locales y organizaciones sin fines de lucro.

Este Directorio de Recurso da un breve resumen de los tipos de servicios provistos por esas organizaciones.

Servicios de:

- Consejera de Crédito del Consumidor
- Agencias de Acción Comunitaria
- Agencias de Servicios Legales
- Servicios de Extensión Cooperativa del Estado
- Bancos, Bancos de Ahorro, Banqueros de Hipoteca, Corredores de Hipoteca y Uniones de Crédito

Compañía de Seguros Republic Mortgage

- Agencias Publicas
 - Agencia de Financiamiento de vivienda del Estado
 - Comisión de Relaciones Humanas del Estado
 - Departamento de Desarrollo urbano y de Vivienda de Estados Unidos
- Compañías de Utilidades

Servicios de Conserjería de Crédito del Consumidor

La SCCC es una agencia de servicio sin fines de lucro disponible en muchas comunidades cuyo propósito es proveer conserjería grupal individual sobre el manejo propio de finanzas personales. Esto incluye análisis de situación, evaluación de hábitos de gastos, desarrollo de presupuesto y recomendaciones para pasos de acción a ser tomados por el cliente. El personal de conserjería de la SCCC recibe adiestramiento extensivo y bien profundo en técnicas de consejera. Estos consejeros proveen sesiones de conserjería uno-a-uno que son orientados hacia ayudar al cliente a maximizar el ingreso, controlar los gastos, usar el crédito inteligentemente, establecer metas y prioridades, y ahorrar para emergencias también hacia el futuro. En adición a estos servicios de conserjería individual, muchas oficinas de SCCC extienden su pericia hacia la comunidad a través de presentaciones educativas en escuelas, grupos comunitarios y patronos. Los servicios especiales que se dedican a las necesidades financieras de ciudadanos de mayor edad pueden también estar disponibles. Contacte la oficina mas cerca de usted para información. Hay como 600 oficinas de SCCC en toda la nación. En la eventualidad de que usted necesite ayuda de una oficina en otro estado, llame al 1-800-388-CCCS para atenderle de forma gratuita.

Agencias de Acción de la Comunidad (Community Action Agencies – CAAs)

Son organizaciones sin fines de lucro comprometidas para aliviar las condiciones que contribuyen a la pobreza. En este momento, hay numerosas CAAs a través de muchos estados, ofreciendo una variedad de programas tales como Head Start, Inviernización, ayuda de emergencia, adiestramiento para el trabajo, subsidios para rentas y conserjería para empleos y vivienda. Contacte las CAAs más cercanos a usted encontrar cuales programas están disponibles en su área.

Agencias de Servicios Legales

Son regularmente organizaciones privadas sin fines de lucro, que proveen servicios legales gratis a individuos y familias de bajos ingresos. Las oficinas de servicios legales proveen ayuda legal y representación en una amplia variedad de problemas legales relacionados con beneficios públicos, derechos de los consumidores, colección de deudas, violencia familiar y muchos otros temas civiles. Los servicios legales relacionados con vivienda incluyen los derechos de los inquilinos, relaciones entre inquilinos y propietarios, desalojamientos, y extensión o cierre de hipotecas por falta de pagos. Estos servicios de vivienda se enfocan en los derechos del consumidor a vivienda, y en maneras de remover barreras legales hacia propiedad de la casa o para continuar así que los temas legales específicos manejados por cada oficina varia. Contacte la oficina más cerca de usted para más información.

Servicios de Extensión Cooperativa del Estado

Son organizaciones educativas. Ellos son diferentes de otras organizaciones educativas en estructura y propósito. Los servicios de extensión reciben apoyo de tres niveles del gobierno, federal, estatal y del condado. Esto regularmente tiene lazos cercanos a los de las subvenciones de tierra otorgadas por el gobierno para universidades. Esta asociación única permite al Servicio de Extensión Cooperativa para servir como un puente entre la gente de un estado y los científicos del Departamento de Agricultura de los Estados Unidos y las subvenciones de tierra para las universidades (grant-land).

¿Cómo esto trabaja?

Los agentes de extensión, localizados en cada condado de muchos estados, son el mayor vínculo entre las universidades y la gente. Apoyados por un personal de especialistas universitarios, los agentes tienen la información basada en investigación que la gente necesita para la solución de problemas. Los servicios de extensión cooperativa del estado tienen muchos líderes envueltos en su Sistema de Liderato Asesor de Extensión. Estos ciudadanos privados quienes usan servicios de extensión, ayudan a mantener los investigadores de la universidad y los profesionales de extensión informados sobre preocupaciones locales y necesidades. Esta comunicación de doble carril capacita a la Extensión para ayudar a individuos, familias y comunidades a aprender a identificar y resolver sus problemas.

¿Qué ofrece esto?

Los servicios de extensión cooperativa del estado proveen una amplia variedad de programas educativos que son de beneficio a dueños de finca, residentes rurales y urbanos, líderes de la comunidad, administradores de casas, padres y juventud. Estas iniciativas se centran en las siguientes preocupaciones de los ciudadanos: agricultura sustentable; revitalización rural; manejo de desperdicios sólidos, calidad del agua; seguridad de los alimentos y calidad; juventud en riesgo; protección ambiental y conservación de los recursos naturales; familias y crisis; salud y seguridad humana.

Como obtener ayuda

Estos servicios llamados SECE están disponibles para toda la gente en muchos estados. Extensión disemina información mediante reuniones y talleres; demostraciones, días de pista y campo, conferencias, programas de computadoras, radio, TV, y video; periódicos, cortes noticieros y publicaciones; y contactos telefónicos y visitas a la oficina. Para mas información, llame a su Centro de Extensión local, enlistado bajo Gobierno del Condado.

Agencias Públicas

Para más información acerca de programas especiales mediante una Agencia de Financiamiento de la Vivienda del estado, o para encontrar cuales instituciones de préstamo en su área están participando en estos programas, escriba o llame a su Agencia de Financiamiento de la vivienda de su estado.

La Comisión de Relaciones Humanas en la mayoría de los estados administra la Ley de Vivienda Justa, la cual es sustancialmente equivalente a las leyes federales de vivienda justa. La comisión promueve vivienda justa mediante el recibir, investigar, y conciliar los cargos de discriminación en la vivienda. Ellos también están envueltos en hacer lo mismo con la discriminación en el empleo. Los programas de la vivienda conducidos son conserjería para la vivienda justa y ayuda. Para

más información o para informar sospecha de discriminación de la vivienda, llame o escriba a la Comisión de Relaciones Humanas en su estado. O, usted puede contactar al Departamento de vivienda y Desarrollo Urbano con quejas de sospecha de discriminación:

Oficina Regional:

HUD – Housing Urban Development
Fair Housing and Equal Opportunity (FHEO)
Richard B. Russel Federal Building
75 Spring Street, S.W.
Atlanta, GA 30303-3388

Usted puede también usar la línea telefónica libre de costos 1-800-424-8590, o escribir a:

Office of Fair Housing and Equal Opportunity
US Department of Housing and Urban Development Room 5204
Washington, DC 20410-2000

Si HUD ha determinado que su estado o agencia legal tiene los mismos poderes de vivienda justa tanto como HUD y sus ordenanzas de vivienda justa que son sustancialmente equivalentes a las leyes federales, HUD referirá sus quejas a esa agencia para la investigación y notificara a usted acerca del referido.

Compañía de Utilidades

Las compañías de utilidades ofrecen una variedad de programas y materiales recursos para ayudarle a usted a ahorrar costos de energía.

Los programas de ahorro de energía para los consumidores de utilidades pueden incluir estos rasgos:

1. El Máximo Valor del Hogar (MAX) usa energía eficientemente, ahorra en calefacción y aire acondicionado y lo califica a usted para tener la tasa residencial mas baja.
2. Estudio de Energía del Hogar – un especialista hará recomendaciones para poner al día su hogar hacia los estándares de eficiencia de energía, de forma que usted puede calificar para bajar tasas de interés.
3. Préstamo para Ahorrar Energía – prestamos para aumentar el material de aislamiento, añadir ventanas con material aislante, y lo instalar una bomba de calefacción maquina de comodidad de alta eficiencia.
4. Incentivo de comunidad – usted recibe un promedio de \$200 de vuelta cuando usted tiene una maquina de comodidad. Estas maquinas tienen una clasificación de 11 o mas alto de la Escala de Eficiencia de Energía.
5. Controlador de Carga – puede reducir las resinas de luz en el verano. Estos consumidores permiten a las compañías de electricidad a interrumpir temporeraamente el servicio a los sistemas de su aire acondicionado durante situaciones de emergencia. Estas situaciones aparecen cuando la demanda para la electricidad excede nuestra habilidad para suplirlo. Como un Controlador de Carga participante, usted recibe créditos mensuales desde Julio hasta Octubre en su recibo de electricidad – hasta si el servicio a su sistema de acondicionador de aire no fuera interrumpido.

6. Con la Clasificación por Tiempo de Uso usted paga menos por la electricidad usando durante periodos de baja demanda que la abarca todo para electricidad – llamada horas fuera del pico alto de consumo. Mediante cambios en algunas de las quehaceres diarios, tales como: lavar la ropa y los platos, a esas horas, usted puede pagar mucho menos por la electricidad que usted usa. Un Programa de Recibos Comparativos llamado Tiempo de Uso estarán también disponible. Este programa le permite a usted comparar su recibo regular de electricidad para el cual usted estaría pagando con la clasificación por tiempo de uso.

Prestamos de Energía para utilidades de 6% le permiten a usted tomar prestado hasta \$1,500 para hacer mejoras de eficiencia de energía para su hogar. El periodo de repago sobre estos prestamos es de entre 3 a 5 años. Los prestamos están disponibles para aumentar el aislamiento de su ático (hasta de R-30); aislamiento de paredes, (hasta de R=16); aislamiento del piso (hasta de R-19) aislamiento de los ductos, ventanas de tormentas y reemplazo de cristal doble, puertas aisladas, calentador de agua eléctrico nivel mínimo de aislamiento hasta de R-10), y termostatos programables de bombas de calefacción. Para calificar para algunos prestamos para utilidades de compañía de energías usted tiene que ser dueño de la casa en donde las mejoras van a ser hechas; tener calefacción eléctrica o aire acondicionado central en toda la casa; estar servido por el servicio de utilidad en una tasa residencial; y tener crédito aprobado por la utilidad.

Algunas compañías de utilidades también ofrecen un Programa de Financiamiento de Bomba de Calefacción. Este programa provee de préstamos para dueños de casa que desean reemplazar sus sistemas de Calefacción con una bomba de calefacción de alta eficiencia. La tasa de interés varía de acuerdo al nivel de eficiencia de la bomba de calefacción y no se requieren pagos adelantados.

Otros Programa pueden incluir:

- Plan de pago Igual – permite esparcir sus pagos en 12 pagos iguales, facilitando el impacto de unos recibos de electricidad más altos en algunas estaciones.
- \$64 Fáciles – ahorra \$64 por año mediante el permitir a la utilidad para ocasionalmente interrumpir la electricidad a su sistema de aire acondicionado y al calentador de agua.

Para mas información sobre servicios y programas, llame a su representante de mercadeo de la compañía de utilidad local.

Compañía de Seguro Republic Mortgage, Compañía de Seguros Republic Mortgage de Carolina del Norte (NY solamente) 190 Oak Plaza Boulevard, Winston-Salem, NC 27105 – 800-999-RMIC(7742)

www.rmic.com