

Su guía hipotecaria paso a paso

Desde la solicitud hasta el cierre



Contenido



En esta Guía, aprenderá sobre uno de los pasos más importantes en el proceso de comprar una vivienda: la obtención de una hipoteca. El material de este documento lo guiará desde la solicitud hasta el cierre e incluso se analizarán los primeros meses de ser propietario de una vivienda, con el fin de mostrarle qué debe hacer para conservar su vivienda. Saber qué esperar le brindará la confianza que necesita para tomar las mejores decisiones relativas a la compra de una vivienda.

1. Descripción general del proceso hipotecario.....Página 1
2. Comprensión del personal hipotecario y sus servicios Página 3
3. Lo que debe saber acerca de su solicitud de préstamo hipotecarioPágina 5
4. Comprensión de sus costos a través de estimaciones, declaraciones y mucho más Página 7
5. Lo que debe saber acerca del cierrePágina 11
6. Ser propietario de una vivienda y conservarlaPágina 12
7. Glosario de términos hipotecarios.....Página 15

1. Descripción general del proceso hipotecario

Los pasos correctos para comprar su nueva vivienda

Si bien comprar una vivienda es una experiencia emocionante, también puede ser una de las más difíciles si no entiende el proceso hipotecario. Muchas familias se sienten abrumadas por la cantidad de papeleo que deben completar. Saber qué esperar, en especial si es la primera vez que compra una vivienda, lo ayudará a tomar decisiones sólidas respecto de la compra de su vivienda.

Esta Guía fue escrita para ayudarle a avanzar a través del proceso hipotecario, desde las personas involucradas hasta los costos y los formularios que deberá llenar, y mostrarle los pasos que tiene que seguir para asegurarse de conservar su vivienda a largo plazo. Entender el propósito y la función principal de los documentos del proceso hipotecario, así como el papel que desempeñan los numerosos profesionales involucrados, hará que el proceso hipotecario sea mucho menos intimidante.

Para comenzar

Ahora que inicia el recorrido para ser propietario de vivienda, se dará cuenta que existen muchos recursos a su disposición, incluidas las organizaciones de su comunidad, agencias de vivienda de su gobierno local, profesionales de bienes raíces (real estate professionals) y agentes de préstamos, que entienden y están dispuestos a trabajar con posibles compradores de vivienda como usted. Enfrentará muchas decisiones a lo largo de este proceso. Le recomendamos especialmente que solicite estos servicios profesionales para recopilar detalles de modo que pueda tomar las mejores decisiones.

Aunque resulte tentador buscar de inmediato la vivienda perfecta, existen varios pasos que deberá seguir antes de empezar a buscar una vivienda. Empiece por determinar cuánto puede pagar, basado en su plan de gastos y su nivel de bienestar. Uno de los primeros pasos deberá ser hablar con un asesor en clases para convertirse en propietario de vivienda. Llame al 8005694287 o visite <http://www.hud.gov/offices/hsg/sfh/hcc/hcs.cfm> para obtener una lista de agencias de asesoramiento sobre viviendas que cuentan con la aprobación del Departamento de Vivienda y Desarrollo Urbano (HUD, siglas en inglés) de

los EE. UU. y pueden ayudarle a conocer los aspectos básicos de la compra de una vivienda y a evaluar si está financieramente preparado. También puede ponerse en contacto con un Centro de Ayuda para Prestatarios de Freddie Mac o con la Red, que son intermediarios de confianza, sin fines de lucro, con asesores certificados por la HUD que ofrecen asesoramiento a compradores de vivienda antes de efectuar la compra, así como formación financiera en el uso de herramientas como el programa Freddie Mac CreditSmart® para ayudarle a alcanzar objetivos como propietario de vivienda de forma sostenible y exitosa. Visite <http://myhome.freddie.mac.com/resources/borrowerhelpcenters.html> para obtener un directorio y más información sobre los servicios que se prestan. Luego, converse con un agente de préstamos para revisar sus ingresos y gastos, que pueden usarse para determinar el tipo y la cantidad del préstamo hipotecario para el cual califica. Tener un buen historial de crédito también es un paso inicial importante. Si todavía no cuenta con un historial de crédito establecido o necesita información acerca de cómo establecer o mejorar su historial de crédito, solicite la ayuda de un asesor en clases para convertirse en propietario de vivienda.

Recursos de asesoramiento sobre viviendas

Aproveche los valiosos recursos de asesoramiento sobre viviendas que le brindan las organizaciones comunitarias, entre ellos:

- Asesoramiento sobre viviendas
- Elaboración de un plan de gastos
- Administración a largo plazo de su dinero
- Revisión de diferentes opciones para el pago de la deuda

Si desea una lista de agencias de asesoramiento sobre viviendas que cuentan con la aprobación del Departamento de Vivienda y Desarrollo Urbano (HUD, siglas en inglés) de los EE. UU., llame al 8005694287 o visite www.hud.gov/offices/hsg/sfh/hcc/hcs.cfm.

Para obtener un directorio de los Centros de Ayuda para Prestatarios de Freddie Mac y la Red nacional visite <http://myhome.freddie.mac.com/resources/borrowerhelpcenters.html>.

Infórmese acerca de cómo proteger sus finanzas

Al recopilar información de expertos, es más importante que nunca asegurarse de que reciba información confiable, la cual le permitirá tomar las decisiones correctas durante todo el proceso hipotecario. Siga estos consejos útiles de modo que pueda protegerse de organizaciones a las que podría no importarles su bienestar:

- **Diga NO al dinero fácil.** Desconfíe si alguien le dice que sus problemas crediticios no afectarán la tasa de interés. Si una oferta es realmente atractiva, pídale por escrito y luego solicite una segunda opinión.
- **Investigue.** Siempre hable con varios prestadores a fin de encontrar el mejor préstamo para el que califique. Un producto de préstamo hipotecario o una práctica de préstamo pueden parecer razonables hasta que se comparan con productos de préstamos hipotecarios similares que ofrecen otros prestadores.
- **Obtenga información acerca de las multas por pago adelantado.** Averigüe si el préstamo hipotecario que le ofrecen incluye el pago de un cargo si lo liquida anticipadamente. Si es un requisito del préstamo hipotecario, pregunte por otros productos que no incluyan este tipo de multa.
- **Asegúrese de que los documentos sean los adecuados.** Desconfíe de cualquier persona que le ofrezca falsificar la información de su ingreso a fin de calificar para obtener un préstamo hipotecario. Nunca falsifique información ni firme documentos que sepa que son falsos.
- **Asegúrese de que los documentos estén completos.** No firme documentos que tengan fechas incorrectas o campos en blanco. Sea cauteloso con los profesionales que prometen que lo arreglarán después o que lo llenarán después de que haya firmado.
- **Pregunte acerca de cargos adicionales.** Asegúrese de entender todos los cargos que son parte de su proceso hipotecario. Pregunte por cualquier elemento que no haya solicitado o que no conozca antes de que se le pida que firme los documentos del préstamo hipotecario.
- **Conozca el paquete total.** Pida estimaciones por escrito que incluyan todos los puntos y cargos. Compare la tasa de porcentaje anual (APR, siglas en inglés), la cual combina una tasa de interés sobre el préstamo con otros determinados cargos que cobra el prestador al cierre y durante la vigencia del préstamo.

- **Trabaje con asesores de crédito legítimos.** Desconfíe de las agencias de asesoramiento de crédito y de consolidación de crédito estafadoras. Obtenga todos los detalles antes de decidirse a combinar las deudas de tarjetas de crédito u otras deudas con un préstamo hipotecario.
- **¡No firme si no está seguro!** Primero, obtenga asesoramiento de una agencia reconocida de asesoramiento de crédito para el consumidor o de un asesor reconocido en asuntos de vivienda.

Ingreso al proceso de compra de vivienda

Una vez que ingrese en el proceso, se enfrentará con diversos formularios y papeleo. El material de esta Guía se centra en lo que necesita saber acerca del proceso y los formularios. Le proporcionarán una visión general del proceso de compra de una vivienda, y le brindarán una descripción y explicación de los formularios hipotecarios más comunes, que probablemente le pedirán que llene. Si bien en las secciones siguientes encontrará muchas de las respuestas a sus preguntas, los profesionales que trabajen con usted deberán asesorarlo y aclarar sus inquietudes durante el proceso.

En cada sección de esta Guía se explican los pasos principales del proceso de compra de una vivienda. Esta información le guiará desde la solicitud hasta el cierre, e incluso analizará los primeros meses de ser propietario de una vivienda, con el fin de mostrarle el tipo de cosas que necesita hacer para conservar su vivienda a largo plazo. También observará el papel que desempeñan las diferentes personas involucradas en el proceso de compra de una vivienda: el profesional de bienes raíces, el agente de préstamos, el agente de cierre y el inspector de viviendas, entre otros, para que entienda mejor por qué participan y qué hacen. La información de esta Guía, junto con el apoyo de un profesional de vivienda confiable, le ayudarán a que esté mejor preparado para ser propietario de una vivienda en el futuro.

2. Comprensión del personal hipotecario y sus servicios

Quién es quién y qué es cada cosa

El proceso de obtener una hipoteca puede parecer muy complejo debido a la cantidad de personas que participan. Aunque en ocasiones pueda parecer abrumador, es importante reconocer que cada persona con la que trabaja le brinda un servicio específico, que le ayudará a convertirse en propietario de una vivienda.

En esta sección se familiarizará con muchas de las personas que trabajarán con usted cuando compre su vivienda. Entre las primeras personas con las que se reunirá, se encuentran el agente de préstamos y el profesional de bienes raíces. El agente de préstamos le ayudará a determinar cuánto dinero puede solicitar a través de un préstamo hipotecario, de modo que elija la opción de hipoteca que mejor se adapte a su situación financiera, mientras que un profesional de bienes raíces le ayudará a encontrar la vivienda adecuada para usted y su familia. A medida que avance en el proceso hipotecario, conocerá a otros profesionales, entre ellos, a un tasador de bienes raíces, un inspector de viviendas y un representante de cierre. A continuación, encontrará un breve resumen de los miembros clave de su equipo de compra de una vivienda y de lo que harán por usted:

- **Agente de préstamos:** Los agentes de préstamos son especialistas en hipotecas; usarán su información de crédito, finanzas y empleo para ver si califica para una hipoteca, y luego le presentarán opciones de financiamiento hipotecario que se ajusten a su capacidad financiera. Existe una amplia variedad de opciones hipotecarias a su disposición. Las hipotecas con tasa de interés fija le brindan una opción estable ya que la tasa de interés permanece sin cambio durante la vigencia del préstamo. Las hipotecas con tasa de interés fija más comunes son las de tasa fija a 30 años, aunque las de tasa fija a 15 y 20 años también brindan ciertas ventajas.

Su agente de préstamos también le ayudará a completar su solicitud de préstamo hipotecario y a estar al tanto de lo que ocurra durante el proceso de aprobación del préstamo. Asegúrese de leer la sección 3, *Lo que debe saber acerca de su solicitud de préstamo hipotecario*.

- **Profesionales de bienes raíces:** Los profesionales de bienes raíces pueden ayudarle a encontrar el tipo de vivienda que busca, examinar viviendas comparables y comparar diversos vecindarios. Es frecuente que proporcionen información específica de la comunidad sobre centros comerciales, escuelas, tasas de impuestos sobre la propiedad y mucho más. Y lo más importante es que el agente puede buscar viviendas que satisfagan sus necesidades y situación financiera, con lo cual ayuda a limitar su lista de opciones. Además, cuando esté listo para hacer una oferta por una vivienda, el profesional de bienes raíces normalmente manejará las negociaciones con el vendedor, incluida la presentación de su oferta (lo que puede y está dispuesto a pagar por la propiedad).

Para encontrar a un profesional de bienes raíces, le recomendamos que pregunte a sus familiares y amigos. También puede encontrar uno al buscar los anuncios clasificados del periódico de casas abiertas y al hablar con los profesionales que muestran las viviendas. Deberá elegir a un profesional de bienes raíces que le haga sentirse a gusto y pueda brindarle los conocimientos y servicios que necesite. Al profesional de bienes raíces casi siempre le paga el vendedor al efectuarse la venta de la vivienda.

- **Procesador de préstamos:** La tarea del procesador de préstamos es preparar la información y la solicitud de su préstamo hipotecario para presentarla al evaluador de solicitud de préstamo hipotecario. El procesador de préstamos le solicitará muchos documentos, incluso documentos sobre su ingreso, su empleo, sus facturas mensuales y el dinero que tenga en el banco. Además, el procesador de préstamos debe asegurar que se incluya toda la documentación adecuada, que se calculen correctamente y se verifiquen todas las cifras, y que todo esté en el orden correcto. Una carpeta de préstamo bien procesada puede reducir el tiempo que se requiere para tomar una decisión sobre su solicitud de préstamo hipotecario.
- **Evaluador de solicitud de préstamo hipotecario:** El evaluador de solicitud de préstamo hipotecario es el profesional autorizado para evaluar si usted es elegible para el préstamo hipotecario que solicita. El evaluador aprobará o rechazará su solicitud de préstamo hipotecario basado en su historial de crédito, historial de empleo, activos, deudas y otros factores.
- **Tasador de bienes raíces:** La función del tasador de bienes raíces es revisar la propiedad que va a comprar y determinar cuánto vale (o su valor razonable de mercado). Los tasadores de bienes raíces determinan



el valor de una vivienda de diversas maneras, incluida la comparación con el valor de viviendas similares vendidas recientemente en las cercanías de la vivienda en cuestión. Un tasador de bienes raíces se ha capacitado especialmente para estimar el valor de las propiedades a través de estudios, capacitación y experiencia.

- **Inspector de viviendas:** Contratar a un inspector de viviendas profesional puede ser una de las medidas más importantes que puede tomar para asegurarse de que su vivienda está en buen estado. Un inspector autorizado puede descubrir defectos en la vivienda que podrían costarle mucho dinero más adelante. Por ejemplo, si el inspector de viviendas encuentra un problema grave, como un techo que es necesario reemplazar, usted lo sabrá anticipadamente y podrá negociar con el vendedor el costo de la reparación o el reemplazo del techo. Si no se entera de este tipo de problemas hasta que ya sea propietario de la vivienda, los problemas (y los costos) serán totalmente suyos. Su profesional de bienes raíces puede ser una buena fuente de referencias para encontrar un inspector de viviendas.
- **Representante de cierre:** El cierre es el paso final en la compra de su vivienda. Un representante de la compañía de cierre supervisa y coordina el cierre, registra los documentos del cierre y distribuye el dinero entre las personas y organizaciones apropiadas. Las reuniones de cierre son una parte normal del proceso de compra de una vivienda.

En el cierre firmará muchos documentos, como el pagaré hipotecario y la hipoteca o escritura en fideicomiso. Deberá presentar evidencia de una póliza de

seguro y de inspecciones, así como de cualquier dinero adeudado, antes de que reciba las llaves de su nueva vivienda. Una vez que termina la reunión de cierre, puede mudarse a su nueva vivienda.

Otros profesionales en asuntos de vivienda

Además de los profesionales en asuntos de vivienda antes mencionados, existen otras personas y organizaciones importantes con las que trabajará durante el proceso de convertirse en propietario de una vivienda. Entre ellas, se incluyen:

- **Organizaciones comunitarias y agencias locales de asesoramiento sobre viviendas:** Se trata de organizaciones importantes que deberá contactar cuando inicie el proceso de compra de una vivienda. Los profesionales de estas organizaciones le ayudarán a evaluar su situación financiera personal y a mejorar su crédito, de modo que no haya duda de que está bien preparado para convertirse en propietario de una vivienda. También pueden identificar programas de financiamiento de apoyo para el pago inicial y los costos de cierre patrocinados por el gobierno local, para los cuales podría ser elegible. Los Centros de Ayuda para Prestatarios de Freddie Mac y la Red nacional también son intermediarios de confianza, sin fines de lucro, con asesores certificados por la HUD que ofrecen asesoramiento a compradores de vivienda antes de efectuar la compra, así como formación financiera en el uso de herramientas como el programa Freddie Mac CreditSmart® para ayudarlo a alcanzar objetivos como propietario de vivienda de forma sostenible y exitosa. Visite <http://myhome.freddie.mac.com/resources/borrowerhelpcenters.html> para obtener un directorio y más información sobre los servicios que se prestan.
- **Prestador hipotecario y administrador de hipotecas:** El prestador hipotecario es la institución financiera que proporciona los fondos para su hipoteca. El administrador de hipotecas es la entidad o institución financiera responsable de cobrar sus pagos hipotecarios periódicos. Si experimenta dificultades para pagar a tiempo su hipoteca una vez que se convierta en propietario de una vivienda, deberá contactar a su administrador de hipotecas, quien le brindará diversas opciones para ayudarlo a conservar o vender su vivienda. Su administrador de hipotecas puede ser también su prestador hipotecario, o una compañía diferente, según quién sea su prestador hipotecario y cómo administre su

hipoteca a futuro. No es poco común que su prestador hipotecario transfiera la administración de su hipoteca a otra compañía después del cierre de la compra de su vivienda.

Todas estas personas o entidades desempeñan papeles distintos pero complementarios. Conocer la función de cada tipo de profesional hará que el proceso hipotecario fluya sin problemas tanto como sea posible.

3. Lo que debe saber acerca de su solicitud de préstamo hipotecario

Ahora que ya ha leído acerca de los profesionales clave en el proceso de compra de una vivienda, es el momento de observar con más detalle los formularios y el papeleo variado necesarios para comprar una vivienda. Existen varios pasos importantes para hacer realidad el sueño de comprar una vivienda y uno de ellos es completar su solicitud de préstamo hipotecario (el título oficial de este formulario es *Solicitud uniforme para préstamo hipotecario residencial*).

Esta solicitud de préstamo hipotecario tiene varias secciones que recopilan información sobre usted, sus finanzas y los detalles de su posible hipoteca. Es un documento extenso que a primera vista parece complicado. Por eso en esta sección aprenderá la razón de ser de cada parte del formulario y porqué se le pide que proporcione la información solicitada. Su agente de préstamos le ayudará a llenar este formulario.

Asegúrese de llenar la solicitud de manera exacta y completa con la ayuda de su agente de préstamos, y tómese su tiempo para responder a las preguntas de la solicitud. Si coloca información falsa o inexacta en su solicitud de hipoteca, puede reducir considerablemente las probabilidades de obtener la aprobación y es ilegal. **Toda la información personal que proporcione en su solicitud es confidencial y está protegida por las leyes federales.**

Guía sección por sección de su solicitud de préstamo hipotecario

Uniform Residential Loan Application

This application is designed to be completed by the applicant(s) with the Lender's assistance. Applicants should complete this form as "Borrower" or "Co-Borrower," as applicable. Co-Borrower information must also be provided (and the appropriate box checked) when the income or assets of a person other than the Borrower (including the Borrower's spouse) will be used as a basis for loan qualification or the income or assets of the Borrower's spouse or other person who has community property or similar rights pursuant to applicable state law will not be used as a basis for loan qualification, but his or her liabilities must be considered because the spouse or other person who has community property or similar rights and the Borrower resides in a community property state, the security property is located in a community property state, or the Borrower is relying on other property located in a community property state as a basis for repayment of the loan.

If this is an application for joint credit, Borrower and Co-Borrower each agree that we intend to apply for joint credit (sign below).

Borrower _____ Co-Borrower _____

I. TYPE OF MORTGAGE AND TERMS OF LOAN

Mortgage Applied for: VA USDA/Rural Housing Service Agency Case Number _____ Lender Case Number _____
 FHA Conventional Other (explain): _____

Amount \$ _____ Interest Rate % _____ No. of Months _____ Amortizati on Type: Fixed Rate Other (explain): _____
 ARM (type): _____

II. PROPERTY INFORMATION AND PURPOSE OF LOAN

Subject Property Address (street, city, state & ZIP) _____ No. of Units _____

Legal Description of Subject Property (attach description if necessary) _____ Year Built _____

Purpose of Loan Purchase Refinance Construction Construction-Permanent Other (explain): _____

Property will be: Primary Residence Secondary Residence Investment

Complete this line if construction or construction-permanent loan.					
Year Lot Acquired	Original Cost	Amount Existing Liens	(a) Present Value of Lot	(b) Cost of Improvements	Total (a + b)
	\$	\$	\$	\$	\$

Complete this line if this is a refinance loan.					
Year Acquired	Original Cost	Amount Existing Liens	Purpose of Refinance	Describe Improvements	<input type="checkbox"/> made <input type="checkbox"/> to be made
	\$	\$			

Title will be held in what Name(s) _____ Manner in which Title will be held _____ Estate will be held in: Fee Simple Leasehold (show expiration date) _____

Source of Down Payment, Settlement Charges, and/or Subordinate Financing (explain) _____

Uniform Residential Loan Application
Fannie Mae Form 65 705 (rev. 6-09) Page 1 of 9
Fannie Mae Form 1003 705 (rev. 4-09)

Existen 10 secciones en la solicitud de préstamo hipotecario que se describen detalladamente en este capítulo. Su agente de préstamos le ayudará con las numerosas secciones de este documento, especialmente con las que se refieren al tipo de hipoteca y a los términos del préstamo hipotecario.

Sección I: Tipo de hipoteca y términos del préstamo

La información que se presenta en esta sección debe coincidir con el tipo de hipoteca y los términos del préstamo hipotecario que analizó con su agente de préstamos. En el caso de compras en las que todavía no se ha seleccionado la propiedad, puede especificar el monto máximo que desea solicitar en préstamo.

Sección II: Información de la propiedad y propósito del préstamo

Si ya seleccionó una vivienda, en esta sección deberá proporcionar información sobre la propiedad, como la dirección, el año de construcción, si desea comprarla o refinanciarla, y otros detalles sobre el propósito del préstamo hipotecario que desea obtener.

Sección III: Información del prestatario

Es la información personal requerida sobre usted y cualquier coprestatario participante (cualquier prestatario adicional que acepte la responsabilidad del pago de la hipoteca, como su esposo o esposa), que incluye el número de Seguro Social, la fecha de nacimiento, el estado civil e información de contacto (dirección y números telefónicos). Si ha vivido en su domicilio actual durante menos de dos años, prepárese para proporcionar las direcciones anteriores correspondientes a un período de hasta siete años.

Con esta información de identificación, su prestador podrá obtener su informe de crédito, que es un factor clave para que su agente de préstamos evalúe su situación financiera actual.

Sección IV: Información de empleo/Sección V: Ingreso mensual e información de gastos de vivienda combinados

En estas secciones, es necesario que proporcione su historial de empleo (dónde ha trabajado y por cuánto tiempo), su ingreso mensual y sus gastos mensuales (las facturas que paga cada mes), junto con los comprobantes de pago de nómina recientes y los formularios W2 del impuesto sobre la renta de los últimos dos años. Con esta información, el agente de préstamos puede determinar su capacidad para realizar los pagos periódicos de la hipoteca y su capacidad para pagar los costos relacionados con ser propietario de una vivienda.

Si no ha trabajado en su empleo actual durante al menos dos años, o si tiene varios trabajos, tendrá que proporcionar información sobre todos los trabajos que haya tenido en el pasado hasta completar un historial de dos años. Su agente de préstamos le pedirá que firme un formulario de verificación de empleo (VOE, siglas en inglés), que será enviado a su empleador para verificar su empleo e ingreso. El formulario VOE también se enviará a sus empleadores previos si tiene menos de dos años en su empleo actual.

Use su ingreso bruto en la columna de ingreso mensual de la sección V. Su ingreso bruto es el dinero que gana antes de impuestos o deducciones. Aquí se incluye la mayoría de las fuentes de ingreso, aunque no se requiere que revele los pagos de pensión de divorcio, manutención de hijos o convenio de separación si opta por que no sean considerados para el pago de su hipoteca. La información que proporcione se verificará más adelante mediante un informe de crédito que solicitará su prestador. Las diferencias entre las cifras que proporcione y las cifras

del informe de crédito harán surgir dudas y esto podría retrasar la decisión sobre su préstamo hipotecario, de modo que es importante que sea tan exacto como sea posible al llenar esta sección.

Sección VI: Activos y pasivos

Esta sección indica su situación financiera actual, es decir, cuánto tiene (activos) y cuánto debe (pasivos). La diferencia entre los dos es su patrimonio neto.

Sus cuentas bancarias, cuentas de ahorros, fondos de jubilación, inversiones, automóviles o camionetas, y hasta el dinero en efectivo que guarda en casa, pueden ser considerados como activos que respalden su solicitud. Será necesario que proporcione copias de todos sus estados de cuenta de al menos dos meses. En la sección de pasivos (Liabilities), se le pedirá que detalle sus facturas, préstamos y otras deudas actuales, incluidos los saldos actuales y los pagos mensuales. Entre las deudas, se cuentan los créditos automovilísticos, las tarjetas de crédito, los préstamos de compañías financieras, los préstamos bancarios y de cooperativas de crédito, y las hipotecas existentes, incluidos los préstamos hipotecarios sobre el capital acumulado en la propiedad.

La información de activos y pasivos que proporcione a su agente de préstamos en la solicitud de préstamo se verificará más adelante, mediante un informe de crédito que solicitará su prestador. Si todavía no ha establecido un expediente de crédito, por ejemplo, mediante la obtención de una tarjeta de crédito o de un crédito automovilístico, su agente de préstamos podría investigar si ha pagado a tiempo el alquiler y los servicios públicos, de modo que se puedan evaluar sus hábitos de pago.



Documentos importantes para completar su solicitud

Es muy probable que necesite proporcionar la siguiente información a su agente de préstamos para completar las secciones IV – VI de la solicitud de préstamo hipotecario:

- Talones de pago de nómina de los últimos 30 días.
- Formularios W2 de los últimos dos años.
- Información acerca de deudas a largo plazo, como créditos automovilísticos, préstamos para estudiantes, etc.
- Estados de cuenta recientes de todas sus cuentas bancarias.
- Declaraciones de impuestos de los últimos dos años si es una persona que trabaja por cuenta propia.
- Comprobantes de cualquier ingreso complementario.

Sección VII: Detalles de la transacción

En esta sección, se proporcionan los importantísimos detalles del préstamo hipotecario, presentados como estimaciones, que incluyen el precio de compra de su vivienda, los costos de cierre y el costo total de su préstamo hipotecario (que abarca el capital, el interés y los cargos), entre otra información. Su agente de préstamos llenará esta parte de la solicitud. Asegúrese de que concuerde con sus conocimientos de la transacción y observe detenidamente los costos de cierre estimados.

Sección VIII: Declaraciones

En esta sección, se le pedirá que responda a preguntas sobre problemas legales pendientes u otros factores (pasados o presentes) que podrían influir en su situación financiera. Por ejemplo, ¿se ha declarado en bancarrota alguna vez? Esta información, junto con su informe de crédito, ayudará a que el prestador evalúe su capacidad para pagar la hipoteca. Además, se le pedirá que declare si es ciudadano de los EE. UU. o extranjero con residencia permanente. Si no es ciudadano de los EE. UU., pero puede proporcionar documentación que establezca su presencia legal en los EE. UU., aun así podrá obtener una hipoteca.

Sección IX: Reconocimiento y acuerdo

Su firma es su palabra de honor. En esta sección, usted firma, y al hacerlo declara que la información que proporciona es exacta y verdadera a su leal saber y entender.

Sección X: Información para propósitos de monitoreo gubernamental

En esta sección de la solicitud, será necesario que proporcione información sobre su origen étnico y su raza. Esto se debe a que el gobierno de los EE. UU. necesita asegurarse de que nuestro sistema de financiamiento de vivienda satisfaga las necesidades de cada grupo racial y étnico de la nación. Es una forma de recopilar las estadísticas necesarias para asegurarse de que el sistema funcione de manera justa para todo el mundo.

Aprobación previa, y está en el paso siguiente

FICUS BANK
4321 Random Boulevard • Somers, CT 12340 Save this Loan Estimate to compare with your Closing Disclosure.

Loan Estimate

<p>DATE ISSUED 2/15/2013</p> <p>APPLICANTS Michael Jones and Mary Stone 123 Anywhere Street Anytown, ST 12345</p> <p>PROPERTY 456 Somewhere Avenue Anytown, ST 12345</p> <p>SALE PRICE \$180,000</p>	<p>LOAN TERM 30 years</p> <p>PURPOSE Purchase</p> <p>PRODUCT Fixed Rate</p> <p>LOAN TYPE <input checked="" type="checkbox"/> Conventional <input type="checkbox"/> FHA <input type="checkbox"/> VA</p> <p>LOAN ID # 123456789</p> <p>RATE LOCK <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> YES, until 4/16/2013 at 5:00 p.m. EDT</p> <p><small>Before closing, your interest rate, points, and lender credits can change unless you lock the interest rate. All other estimated closing costs expire on 3/4/2013 at 5:00 p.m. EDT</small></p>
--	---

Loan Terms	Can this amount increase after closing?	
Loan Amount \$162,000	NO	
Interest Rate 3.875%	NO	
Monthly Principal & Interest \$761.78 <small>See Projected Payments below for your Estimated Total Monthly Payment</small>	NO	

Does the loan have these features?		
Prepayment Penalty	YES <small>- As high as \$3,240 if you pay off the loan during the first 2 years</small>	
Balloon Payment	NO	

Projected Payments		
Payment Calculation	Years 1-7	Years 8-30
Principal & Interest	\$761.78	\$761.78
Mortgage Insurance	+ 82	+ —
Estimated Escrow <small>Amount can increase over time</small>	+ 206	+ 206
Estimated Total Monthly Payment	\$1,050	\$968

Estimated Taxes, Insurance & Assessments <small>Amount can increase over time</small>	\$206 a month	This estimate includes <input checked="" type="checkbox"/> Property Taxes <input checked="" type="checkbox"/> Homeowner's Insurance <input type="checkbox"/> Other:	In escrow? YES YES
---	---------------	---	---------------------------------

Costs at Closing		
Estimated Closing Costs	\$8,054	<small>Includes \$5,672 in Loan Costs + \$2,382 in Other Costs – \$0 in Lender Credits. See page 2 for details.</small>
Estimated Cash to Close	\$16,054	<small>Includes Closing Costs. See Calculating Cash to Close on page 2 for details.</small>

Visit www.consumerfinance.gov/mortgage-estimate for general information and tools.
LOAN ESTIMATE PAGE 1 OF 3 - LOAN ID # 123456789

Una vez que se complete la solicitud, su agente de préstamos la revisará junto con usted y les pedirá a usted y a sus co-prestarios, de haberlos, que la firmen. Luego, su agente de préstamos la remitirá a diversas áreas de su organización para obtener las aprobaciones. Si es

aprobada, recibirá una carta de aprobación previa, que es el compromiso condicional del prestador de prestarle una cantidad específica de dinero para la compra de su vivienda.

Con esta aprobación previa, sabrá cuál es el valor de la vivienda que puede comprar. Si bien esta información es útil, usted tiene que decidir por sí mismo si puede vivir cómodamente con la cantidad sugerida de hipoteca y el pago mensual de hipoteca correspondiente.

4. Comprensión de sus costos a través de estimaciones, declaraciones y mucho más

Una vez que haya completado el proceso de solicitud de préstamo hipotecario, su agente de préstamos le proporcionará diversos documentos en los que se describen los costos relacionados con su préstamo. Entre los documentos más importantes se incluyen una Estimación de Préstamo y la Declaración de Cierre. Todos estos formularios son obligatorios por ley y su finalidad es protegerle.

Estimación de Préstamo

Dentro de los tres días hábiles siguientes a que envíe solicitud, su agente de préstamos deberá proporcionarle una Estimación de Préstamo. La Estimación de Préstamo le brinda precisamente una estimación de los términos de su préstamo hipotecario y de los cargos de cierre (los costos necesarios para completar su transacción hipotecaria) si se aprueba su préstamo hipotecario. Con esta información, puede evaluar su oferta de préstamo hipotecario e incluso explorar algunas otras posibilidades antes de aceptarla.

La Estimación de Préstamo es un formulario de tres páginas con información resumida sobre los plazos del préstamo, los pagos mensuales y el dinero necesario para el cierre en la primera página, detalles de los costos de cierre en la segunda página y la información adicional sobre el préstamo en la tercera página.

Usted puede utilizar su Estimación de Préstamo para comparar las tasas y los cargos de cierre de otros prestadores. Debido a que la terminología hipotecaria legal usada

en la Estimación de Préstamo podría resultar confusa, las siguientes definiciones le ayudarán a entender una parte de la información más importante de este formulario.

- **Plazos del préstamo:** En esta sección se definen los términos básicos de su préstamo hipotecario, incluidos la cantidad inicial del préstamo, la tasa de interés y el pago mensual inicial. Esta sección también contiene información de importancia que le indica si la tasa de interés puede aumentar y si el préstamo tiene una multa por pago adelantado.
- **Información de la cuenta de plica:** Muchos prestadores requieren que pague por adelantado ciertos conceptos que vencerán después del cierre. Estos conceptos pagados por adelantado generalmente incluyen las primas de seguro del propietario y los impuestos sobre la propiedad. La primera página de la Estimación de Préstamo indica si se requiere o no una cuenta de plica y calcula la cantidad de su pago mensual de plica.
- **Detalles de costos de cierre.** Sus costos de cierre incluyen los costos del préstamo y otros costos. Los costos del préstamo están divididos en tres categorías:
 - Los cargos de originación son cargos que cobra su prestador por preparar y enviar su solicitud de préstamo hipotecario debidamente completada y por evaluar la solicitud del préstamo. Los cargos de originación pueden incluir un cargo de solicitud, un cargo por evaluación de la solicitud de un préstamo hipotecario y un cargo de originación o puntos. Un punto equivale al uno por ciento (1%) de la cantidad de su hipoteca.
 - Los servicios para los que no puede comparar precios ofrece una lista de cargos para aquellos servicios de cierre en los que el prestador elegirá a la persona o entidad que ofrecerá tales servicios. Estos servicios por lo general incluyen tasaciones e informes de crédito, por ejemplo.
 - Los servicios para los que puede comparar precios ofrece una lista de cargos para aquellos servicios de cierre en los que usted podría comparar precios y elegir al proveedor de servicio. Estos servicios pueden incluir la compañía que emite el seguro de título, que realiza el estudio o la inspección de plagas de la propiedad.

Otros costos incluyen: (1) Los impuestos y cargos gubernamentales tales como cargos de inscripción e impuestos y transferencia de impuestos, (2) Primas de seguro del propietario de la vivienda prepagas por

el primer año de su plazo de préstamo, intereses e impuestos sobre la propiedad prepagos y (3) pagos iniciales de plica al cierre, que por lo general incluyen dos (2) meses de primas de seguro del propietario e impuestos sobre la propiedad.

Algunos cargos comunes que se le pueden cobrar incluyen los siguientes:

- **Cargo por tasación:** El cargo que se paga al tasador profesional por determinar el valor de la vivienda que desea comprar. Puesto que la vivienda es la garantía de la cantidad que financia con su préstamo hipotecario, su prestador necesita saber que el valor de la propiedad cubre la cantidad del préstamo. Muchos prestadores no le otorgarán una cantidad de préstamo hipotecario mayor a lo que el tasador determine como valor razonable de mercado de la propiedad.
- **Cargo por informe de crédito:** El costo de obtener copias de su informe de crédito para evaluar su solicitud de préstamo hipotecario. Su puntaje de crédito, incluido en su informe de crédito, es uno de los factores más importantes en la determinación de la tasa de interés que se le ofrecerá.

¿Qué se incluye en su informe de crédito?

Su informe de crédito proporciona información sobre el dinero que ha recibido en préstamo de instituciones financieras, además de su historial de pagos, e incluye:

- **Una lista de deudas y el historial de cómo las ha pagado.** Esto puede incluir tarjetas de crédito, créditos automovilísticos, préstamos para estudiantes, tarjetas de crédito de tiendas departamentales, etc.
- **Todas las facturas enviadas a una agencia de cobros.** Esto puede incluir sus facturas de teléfono y facturas médicas.
- **Información de registros públicos.** Esto puede abarcar gravámenes impositivos y bancarrotas.
- **Consultas realizadas acerca de su solvencia crediticia.** Se realiza una consulta cuando solicita un crédito. Su informe de crédito también puede mostrar si se le otorgó el crédito basado en la consulta.

- **Cargos por servicios de título y seguro de título:** Los cargos pagados a una compañía de títulos de propiedad por averiguar en los registros del condado para asegurarse de que el título de la propiedad que desea comprar esté libre de toda complicación, como deudas pendientes o gravámenes sobre la propiedad.
- **Cargos por registro gubernamental:** El cargo requerido para registrar la propiedad a su nombre y el registro de la hipoteca o escritura de fideicomiso.
- **Seguro del propietario:** Este cargo corresponde al seguro que debe contratar para la propiedad con el fin de protegerla contra pérdidas causadas por incendios, inundaciones y tormentas. En muchos casos, el propietario opta por permitir que el prestador pague el seguro a partir de una cuenta de plica que el prestador establece para el propietario y que usted financia mensualmente.
- **Depósito inicial en la cuenta de plica:** Representa el dinero que usted debe pagar por adelantado para establecer la cuenta de plica, de modo que el prestador pueda usar esta cuenta para pagar el seguro del propietario, los impuestos sobre la propiedad y otros cargos, si corresponde.

Lea muy cuidadosamente la Estimación de Préstamo y examine la lista de cargos con su agente de préstamos para asegurarse de que entienda claramente lo que pagará y porqué.

Tenga en mente que la Estimación de Préstamo es sólo una estimación y que los cargos reales que debe pagar al cierre pueden diferir.

En el momento del cierre, recibirá un formulario de Declaración de Cierre en el que se enumeran sus costos reales del préstamo. Compare los cargos que aparecen en la Declaración de Cierre con los cargos de la Estimación de Préstamo para asegurarse de que no hayan cambiado drásticamente. Si han cambiado, asegúrese de obtener una explicación clara del porqué. Hay limitaciones en la cantidad por la cual ciertos cargos mencionados en la Estimación de Préstamo pueden incrementarse.

La Estimación de Préstamo también incluye ciertas declaraciones que le permitirán ver el costo total de su hipoteca bajo los términos de su préstamo hipotecario en particular. Esta declaración es requerida por ley para

informarle el costo completo de su crédito y brindarle la oportunidad de hacer preguntas y saber cuánto pagará por el préstamo hipotecario que recibirá.

Estas declaraciones reflejan las características más importantes en un préstamo hipotecario: (1) la tasa de porcentaje anual (APR, siglas en inglés), (2) el la cantidad del pago y (3) el porcentaje de interés total (TIP, siglas en inglés).

- La APR no es la tasa de interés que usted solicitó. Esta tasa porcentual toma en cuenta los diversos cargos del préstamo, que incluyen descuentos del préstamo, cargos de originación, intereses pagados por adelantado y otros costos del crédito. La APR es importante porque le entrega el verdadero costo del dinero prestado, ya que se consideran todos los cargos financieros relacionados con el préstamo hipotecario.
- El monto de pago propuesto muestra la cantidad en dólares de sus pagos y su frecuencia.
- El TIP es la cantidad total de interés que usted pagará durante el plazo del préstamo, expresado como porcentaje de la cantidad de su préstamo.

La carta de compromiso

Después de que su prestador haya aprobado su solicitud de préstamo hipotecario, usted deberá recibir una carta de compromiso en la que se especifica la cantidad del préstamo hipotecario, la cantidad de años para reembolsar el préstamo hipotecario (el plazo), la tasa de interés, la APR y los cargos mensuales. Generalmente debe aceptar el compromiso al devolver una copia firmada al prestador en un plazo de 5 a 10 días, y es posible que deba pagar en este momento una parte o la totalidad de los cargos de originación. Una vez que haya recibido la carta de compromiso, tiene asegurado el financiamiento necesario para realizar la compra de su vivienda y puede concentrarse en completar los detalles requeridos para el cierre.

La declaración de tasación

Este documento le informará que tiene el derecho de recibir una copia del informe de tasación que se obtuvo junto con su solicitud de crédito.

Otras declaraciones

Existen otras declaraciones que le serán entregadas, incluida una declaración acerca de su informe de crédito y su derecho a recibir una copia. También se requerirá que firme una declaración en la que establezca que su intención es ocupar realmente la propiedad como su

residencia principal (vivir en ella la mayor parte del tiempo), en lugar de usarla como una vivienda secundaria o como una inversión.

El documento final antes del cierre: La Declaración de Cierre

Su agente de préstamos le proporcionará una copia de la Declaración de Cierre por lo menos 3 días hábiles antes de que firme los documentos del préstamo hipotecario en el cierre. En este documento se declaran las cantidades reales en dólares que pagará por los diversos cargos y servicios relacionados con el cierre de su préstamo hipotecario. Sus costos de cierre pueden variar normalmente del 3% al 7% de la cantidad del préstamo hipotecario, de modo que es importante que tenga en cuenta estos costos y pregunte acerca de ellos.

La Declaración de Cierre comprende los términos finales de su préstamo así como los cargos finales del préstamo que usted pagará al cierre. Adicionalmente a las declaraciones contenidas en la Estimación de Préstamo, la Declaración de Cierre proporciona información relacionada con determinadas características de su préstamo, la cantidad financiada, el cargo financiero y el total de pagos.

Closing Disclosure This form is a statement of final loan terms and closing costs. Compare this document with your Loan Estimate.

Closing Information		Transaction Information		Loan Information	
Date Issued	4/15/2013	Borrower	Michael Jones and Mary Stone	Loan Term	30 years
Closing Date	4/15/2013	Address	123 Anywhere Street Anytown, ST 12345	Purpose	Purchase
Disbursement Date	4/15/2013	Seller	Steve Cole and Amy Doe 321 Somewhere Drive Anytown, ST 12345	Product	Fixed Rate
Settlement Agent	Epsilon Title Co.	Lender	Ficus Bank	Loan Type	<input checked="" type="checkbox"/> Conventional <input type="checkbox"/> FHA
File #	12-3456	Property	456 Somewhere Ave Anytown, ST 12345	Loan ID #	123456789
Sale Price	\$180,000			MIC #	000654321

Loan Terms	Can this amount increase after closing?
Loan Amount	\$162,000 NO
Interest Rate	3.875% NO
Monthly Principal & Interest <small>See Projected Payments below for your Estimated Total Monthly Payment</small>	\$761.78 NO
Prepayment Penalty	YES - As high as \$3,240 if you pay off the loan during the first 2 years
Balloon Payment	NO

Projected Payments	Years 1-7	Years 8-30
Payment Calculation		
Principal & Interest	\$761.78	\$761.78
Mortgage Insurance	+ 82.35	+ —
Estimated Escrow <small>Amount can increase over time</small>	+ 206.13	+ 206.13
Estimated Total Monthly Payment	\$1,050.26	\$967.91

Estimated Taxes, Insurance & Assessments <small>Amount can increase over time See page 4 for details</small>	This estimate includes	In escrow?
\$356.13 a month	<input checked="" type="checkbox"/> Property Taxes <input checked="" type="checkbox"/> Homeowner's Insurance <input checked="" type="checkbox"/> Other: Homeowner's Association Dues	YES YES NO

See Escrow Account on page 4 for details. You must pay for other property costs separately.

Costs at Closing	
Closing Costs	\$9,712.10 <small>Includes \$4,694.05 in Loan Costs + \$5,018.05 in Other Costs - \$0 in Lender Credits. See page 2 for details.</small>
Cash to Close	\$14,147.26 <small>Includes Closing Costs. See Calculating Cash to Close on page 3 for details.</small>

CLOSING DISCLOSURE PAGE 1 OF 5 - LOAN ID # 123456789

La cantidad financiada es la cantidad del préstamo disponible después del pago del cargo financiero inicial. El cargo financiero es la cantidad en dólares que le costará el préstamo y el total de pagos es la cantidad total que habrá pagado después de realizar todos los pagos de capital, interés, seguro hipotecario y costos del préstamo, tal como se establecieron.

En la Declaración de Cierre también se indica la fecha del cierre. En muchos casos, el cierre tiene lugar en una compañía de títulos de propiedad o en una oficina de plica. El agente de plica es un tercero imparcial en la transacción, que podrá responder a preguntas generales acerca de los términos de su préstamo hipotecario, pero que no podrá brindarle asesoría legal.

5. Lo que debe saber acerca del cierre

El paso final para ser propietario de una vivienda

Usted y su familia están listos finalmente para mudarse a su nueva vivienda. Su préstamo hipotecario fue aprobado, su vivienda pasó la inspección, sus pertenencias están empacadas y todos esperan ansiosos el día de la mudanza. Lo único que falta es asistir al cierre.

¿Qué es el cierre? El cierre es una reunión en la que todas las partes firman los documentos finales y se transfiere legalmente la propiedad a usted. Existen costos y cargos en este paso final que debe conocer. Esta sección le guiará a través de todo el proceso.

Cuando termine de firmar los documentos de cierre, se le entregarán las llaves de su nuevo hogar. El proceso hipotecario se ha completado y ya es oficialmente propietario de una vivienda.

¿Quiénes estarán presentes?

Normalmente, el cierre se lleva a cabo en una compañía de títulos de propiedad o en una oficina de plica. Las siguientes personas deberán estar presentes o representadas:

- Usted y sus coprestatarios (como su cónyuge), si están involucrados en la transacción

- El agente de plica
- El agente de cierre
- El profesional de bienes raíces del vendedor
- Su profesional de bienes raíces

Algo que probablemente recordará muchos años después es cuántas veces tuvo que firmar. Son muchos los documentos en los que debe estampar su firma. La siguiente es una descripción general de lo que ocurrirá:

- Firmará un pagaré que indicará que ha aceptado el préstamo hipotecario de su prestador y que acuerda pagar la cantidad que se le prestó, más los intereses. Usted también firmará un instrumento de garantía que da en garantía su vivienda como colateral para el préstamo. . En algunos estados, este documento es una hipoteca, y en otros, es una escritura en fideicomiso.
- Al cierre, su prestador transferirá el dinero al vendedor en su nombre. Luego, el vendedor firmará un documento llamado escritura de propiedad, que le transfiere la propiedad de la vivienda.
- La compañía de títulos de propiedad o el agente de cierre preparará todos los documentos y se asegurará de que se registren apropiadamente.
- Además, habrá diversas declaraciones juradas y simples que tendrá que firmar. Estos documentos legalmente vinculantes detallan la obligación financiera que contrae y sus derechos como propietario de una vivienda.

Asegúrese de entender lo que firma. Es importante que lea cuidadosamente los documentos. No dude en hacer preguntas. A veces, los profesionales de bienes raíces revisan los documentos en detalle antes del cierre real, para que usted se sienta seguro con el proceso. Si le parece una buena idea, no dude en pedir a su profesional de bienes raíces que dedique un tiempo para explicarle el papeleo.

Los documentos con más detalles

He aquí otros detalles acerca de una parte de los documentos que se le pedirá que firme en el cierre. Recuerde que toda persona que compra una vivienda tiene que firmar estos documentos, sin importar su país de origen, nivel de ingresos o lengua materna.

El pagaré hipotecario

El pagaré hipotecario es un documento legal que proporciona evidencia de su endeudamiento y de su promesa formal de reembolsar el préstamo hipotecario de conformidad con los términos que ha aceptado. Estos términos incluyen la cantidad de dinero que adeuda, la tasa de interés del préstamo hipotecario, las fechas en que debe realizar los pagos, el plazo del reembolso y el lugar al que se deben enviar los pagos. El pagaré también explica las consecuencias de no realizar los pagos mensuales de la hipoteca.

La hipoteca o escritura en fideicomiso

La hipoteca o escritura en fideicomiso es el instrumento de garantía que usted le entrega al prestador y que protege el derecho que el prestador tiene sobre su propiedad. Cuando firma la hipoteca o la escritura en fideicomiso (lo que depende del estado en que viva), usted otorga al prestador el derecho de tomar posesión de la propiedad mediante una ejecución hipotecaria si no paga la hipoteca de conformidad con los términos que ha aceptado. El financiamiento de una vivienda es muy similar al financiamiento de un automóvil; en ambos casos la propiedad es la garantía del préstamo.

La hipoteca o la escritura en fideicomiso incluyen la mayor parte de la información contenida en el pagaré. También establecen su responsabilidad de mantener la vivienda en buen estado, asegurarla, pagar sus impuestos sobre la propiedad y realizar a tiempo sus pagos.

La escritura de propiedad

Una escritura de propiedad es un documento que le transfiere la propiedad del inmueble. Contiene los nombres de los propietarios anteriores y actuales, así como también una descripción de la propiedad y la firma de la persona que transfiere la propiedad. La escritura de propiedad le confiere el título de la propiedad; sin embargo, el título queda en manos de un tercero neutral (llamado fiduciario) hasta que usted pague en su totalidad la hipoteca.

El agente de cierre tendrá la responsabilidad de registrar este documento, de modo que se pueda archivar como parte de los registros públicos de su condado. Recibirá una copia en el cierre y otra después de que haya sido registrado.

Declaraciones juradas y simples

Las declaraciones juradas y simples son documentos en los que se afirma que algo es verdadero, como el hecho de que la propiedad será su lugar de residencia principal o

que todas las reparaciones necesarias de la propiedad se efectuaron antes del cierre. En muchos casos, usted tendrá que firmar una o más declaraciones juradas en el cierre.

Resumen de consejos útiles

El proceso de cierre puede ser estresante debido a todo el papeleo que tendrá que firmar. Simplemente recuerde estos pocos consejos:

- No se precipite en la lectura de todos los documentos que le serán enviados antes de esta reunión.
- La mayoría de las personas hacen muchas preguntas sobre la terminología legal usada en los documentos de cierre. No tenga miedo de hacer tantas preguntas como sea necesario para asegurarse de que entiende claramente el proceso y el papeleo.
- Los documentos del proceso hipotecario son los mismos para todo mundo, sin importar su origen étnico, idioma, sexo o ingreso. La ley federal requiere que firme versiones en inglés de todos los formularios como su contrato definitivo y legalmente vinculante.

El día que cierre el contrato de su nueva vivienda vivirá una de las experiencias más gratificantes de su vida. Si bien ser propietario de vivienda implica mucha responsabilidad, se sentirá orgulloso de tener una nueva vivienda que usted y su familia podrán disfrutar ahora y en el futuro.

6. Ser propietario de una vivienda y conservarla

Cómo mantener en orden su vivienda y sus finanzas

Comprar una vivienda es un sueño hecho realidad para muchas personas; sin embargo, firmar los documentos hipotecarios es apenas el comienzo de las responsabilidades que implica ser propietario de una vivienda. Ser propietario de una vivienda es un compromiso continuo, ya que pueden surgir nuevos problemas y responsabilidades en cualquier momento. Del mismo modo que organizó sus finanzas para comprar su vivienda, es aconsejable que piense en lo que se requerirá para vivir cómodamente en su vivienda. Esta sección trata acerca de eso.

Todos sabemos que la vida es impredecible. Numerosos acontecimientos inesperados, como una enfermedad repentina en su familia, la pérdida de su empleo o una emergencia familiar, podrían limitar su capacidad de cumplir con sus obligaciones financieras, lo que incluye pagar a tiempo su hipoteca. Prepárese ahora, de modo que si enfrenta retos en el futuro, estará mejor equipado para manejar la situación.

Su acuerdo de pago del préstamo hipotecario es muy específico. Establece la fecha exacta en que vence el pago de su préstamo hipotecario cada mes, la cantidad del pago y el lugar adonde debe enviarlo. Realizar pagos atrasados traerá como resultado cargos por atraso, y también afectará negativamente su puntaje de crédito y su capacidad para obtener crédito en el futuro.

Conocer estos hechos le brindará la confianza para prepararse para lo inesperado mediante la creación de un plan que incluya un presupuesto para emergencias.

Protéjase al planificar por adelantado

Tenga siempre un plan de respaldo preparado, por si acaso se encuentra repentinamente con dificultades financieras. Una regla general: fíjese el propósito de apartar de tres a seis meses de gastos de vida para protegerse contra problemas financieros imprevistos. Si no lo ha hecho, empiece a ahorrar hoy mismo.

Siga un plan de gastos y tome en cuenta los nuevos gastos que tendrá como propietario de una vivienda, como los impuestos, el seguro, la compra de mobiliario y los costos de mantenimiento y reparación. Piense en las áreas en que podría reducir sus gastos mensuales en servicios no esenciales. Por ejemplo, cancelar temporalmente su membresía del gimnasio o postergar compras de aparatos electrónicos puede reducir significativamente sus gastos mensuales.



Tome en cuenta los nuevos gastos que tiene como propietario de una vivienda

Recuerde que la hipoteca no es el único gasto que implica ser propietario de una vivienda. Entre otros gastos, se incluyen:

- Seguro del propietario, intereses e impuestos (que podrían estar incluidos en su pago hipotecario mensual)
- Costos de mantenimiento
- Servicios públicos
- Servicios de agua y recolección de basura
- Reparaciones inesperadas

Mantenga su vivienda

Cada paso que dé ahora para cuidar su vivienda les beneficiará a usted y a su familia en el futuro. Es importante que mantenga su vivienda en buenas condiciones para la seguridad y la comodidad de su familia, y para proteger el valor de su propiedad. Una vez que se mude a su vivienda, es fundamental que destine una parte de su tiempo y de su presupuesto a mantener su vivienda.

Planifique por adelantado: si sabe que su calentador de agua es antiguo y probablemente sea necesario reemplazarlo en tan sólo un año, empiece a presupuestar su reemplazo ahora mismo. Lleve un registro de la antigüedad de los aparatos electrodomésticos, el techo, las terrazas y otras partes. Al saber cuándo es probable que necesiten mantenimiento, podrá evitar sorpresas desagradables que puedan afectar sus finanzas.

Si su préstamo hipotecario es “vendido” o la administración de su préstamo hipotecario es transferida a otro administrador

No se alarme si una compañía que no conoce le notifica que ha comprado o que ahora administrará su préstamo hipotecario. Los prestadores venden regularmente los préstamos hipotecarios o transfieren su administración a otras compañías. Esta transacción no significa que hayan cambiado los términos u obligaciones de su préstamo hipotecario, sino que únicamente tendrá que enviar el pago de su préstamo hipotecario a otra compañía y a otra dirección.

Si esto ocurre, recibirá toda la información que necesite de su administrador actual y del nuevo administrador, de modo que la transición suceda sin problemas. Es aconsejable que lea cuidadosamente toda la correspondencia relacionada con su préstamo hipotecario y que tenga en un expediente los nombres de las compañías, sus direcciones postales y sus números telefónicos.

Colabore con su prestador para prevenir la ejecución hipotecaria

Si le ocurre algo que afecte negativamente su capacidad para pagar la hipoteca, **contacte de inmediato a su administrador hipotecario** (la compañía a la que envía sus pagos de la hipoteca). Esto es importante: llame tan pronto se dé cuenta de que no podrá realizar un pago. Es una conversación que nadie quisiera tener, ya que puede resultar embarazosa e incómoda. Sin embargo, recuerde que trata con profesionales que conocen las opciones que tiene a su disposición y que están capacitados para ayudarlo a tomar las decisiones correctas para conservar su vivienda, de ser esto posible. En algunos casos, las personas han perdido su vivienda por no devolver las llamadas ni contestar las invitaciones por escrito de su compañía para analizar las opciones de pago.

No espere hasta atrasarse en un pago de la hipoteca para contactar a su administrador hipotecario. Si no realiza los pagos mensuales de su hipoteca durante cierto período, la compañía hipotecaria puede proceder a la ejecución hipotecaria. Esto significa que perderá el título de propiedad de su vivienda y que podría ser desalojado de ella. La clave aquí es la comunicación; no deje de comunicarse con su administrador hipotecario.

Recursos comunitarios

Los asesores de crédito y en asuntos de vivienda sin fines de lucro de su comunidad también pueden brindarle asistencia. Ellos pueden ayudarlo a analizar su situación financiera y a elaborar conjuntamente un plan de gastos que le facilite pagar su hipoteca y otros gastos mensuales. Estos asesores pueden ayudarlo a buscar y aprovechar servicios o programas locales que brinden apoyo financiero, legal, médico o de otro tipo. También desempeñan un papel importante al asesorar a los prestatarios que se han atrasado en los pagos de la hipoteca y que podrían enfrentar la ejecución hipotecaria. Las agencias de asesoramiento sobre asuntos de vivienda aprobadas por el HUD están disponibles para brindarle información y asistencia para evitar la ejecución hipotecaria. Puede encontrar una lista de agencias de asesoramiento para

evitar la ejecución hipotecaria aprobadas por el HUD en: http://www.freddiemac.com/singlefamily/housingpros/help_centers.html.

A través de sus Centros de Ayuda para Prestatarios y de la Red nacional, Freddie Mac trabaja con intermediarios nacionales de confianza, sin fines de lucro, para respaldar su compromiso continuo de ayudar a los prestatarios con dificultades, que tengan su hipoteca con Freddie Mac, a evitar la ejecución hipotecaria. Entre los servicios que prestan se incluyen el de ayudar a los clientes a entender, identificar y buscar una solución con los administradores de préstamos hipotecarios para prevenir la ejecución hipotecaria, en la medida de lo posible. Para obtener un directorio de los Centros de Ayuda para Prestatarios de Freddie Mac y de la Red nacional visite <http://myhome.freddiemac.com/resources/borrowerhelpcenters.htm>.

Proteja su buen crédito y su vivienda

Su vivienda tiene un valor monetario real y puede ser una fuente de patrimonio para usted y su familia. Por esta razón, podría ser blanco de artistas del fraude y personas inescrupulosas que deseen otorgarle préstamos contra el capital acumulado en su propiedad. El capital acumulado en su propiedad es el valor de su vivienda en el mercado, menos lo que adeuda a su prestador hipotecario.

Tenga cuidado cuando reciba estas ofertas por correo, por teléfono o en persona. Si la oferta parece demasiado buena para ser verdad, usualmente no lo es. Recuerde que le llevó tiempo y una actitud disciplinada conformar un buen historial de crédito, y es a causa de ese buen crédito que pudo lograr la aprobación de su crédito hipotecario.

Al proteger su crédito, protege su capacidad para obtener financiamiento con términos favorables en el futuro. Si más adelante piensa en refinanciar, ayudar a sus hijos a obtener un préstamo para estudiantes, abrir una nueva línea de crédito o realizar mejoras en su vivienda, mantener y proteger su buen crédito le ayudará a obtener lo que necesita.

Lista de verificación para la prevención

Es importante que tenga una actitud conservadora en relación con ser propietario de una vivienda a largo plazo. Planifique la compra de lo que necesita y desea, y establezca un orden de prioridades. Sea cuidadoso con su crédito y su dinero en efectivo. Notará que ser prudente en su planificación y en sus gastos desde el principio hará que su experiencia como propietario de vivienda sea más exitosa.

Recuerde lo siguiente:

- Guarde todos sus documentos en una carpeta, por si acaso necesita iniciar una acción legal para proteger su propiedad y otros activos.
- Cree un plan de gastos que sigan todos los miembros de su familia; asegúrese de incluir los gastos de su nueva vivienda.
- Abra una cuenta de ahorros para emergencias, como reparaciones extensas de su vivienda, enfermedades y pérdida del empleo.
- Cuando use crédito, siempre planifique por adelantado sus compras. Por ninguna razón haga una compra importante de manera impulsiva. Necesita tener un plan para pagar dicha compra. Pregúntese: “¿Realmente necesito comprar esto ahora?”
- Proteja su información personal y no comparta su número de Seguro Social y la información de su cuenta con compañías y personas desconocidas.
- Nunca firme un documento que no entienda ni permita que nadie le presione para firmar un contrato que no desea firmar.
- Aproveche los talleres gratuitos sobre administración del dinero y del crédito que ofrecen grupos sin fines de lucro en su comunidad.

El futuro es hoy

Cada paso que dé hoy para proteger su vivienda le traerá muchos beneficios a usted y a su familia en el futuro.

Por supuesto, su vida como propietario de una vivienda le presentará algunos retos, pero las recompensas son muchas y, si llega a experimentar dificultades financieras, la ayuda está sólo a una llamada telefónica de distancia. Existen compañías y organizaciones en su área comprometidas con apoyar el éxito de los nuevos propietarios de viviendas como usted, porque creen que tener la propiedad de una vivienda es bueno para las familias y los vecindarios.

Debería sentirse orgulloso. Ha alcanzado el sueño de ser propietario de una vivienda.

7. Glosario de términos hipotecarios

Los siguientes términos hipotecarios se mencionan en *Su guía hipotecaria* paso a paso o se relacionan con uno de los pasos del proceso de convertirse en propietario de una vivienda que se explican en esta Guía.

Activos: Bienes de valor que posee un individuo, como dinero en cuentas de ahorros, acciones, bonos y automóviles.

Acuerdo inmodificable: Acuerdo escrito de su prestador que le garantiza una tasa de interés hipotecaria específica durante un cierto plazo.

Administrador hipotecario: El administrador hipotecario es la entidad o institución financiera responsable de cobrar sus pagos hipotecarios.

Agencia de informes de crédito: Una compañía que recopila información sobre los consumidores que usan crédito. Los prestadores le pedirán su autorización antes de obtener una copia de un informe de crédito de estas compañías.

Agente de préstamos: La persona que recibe las solicitudes de préstamos que ofrece el banco. El agente de préstamos puede responder a sus preguntas, proporcionarle información por escrito en la que se expliquen los productos de préstamos y ayudarlo a llenar una solicitud de préstamo.

Amortización: El pago de un préstamo durante un período y la tasa de interés especificada en los documentos del préstamo. La amortización de un préstamo incluye el pago del interés y de una parte de la cantidad de dinero prestado en cada pago de la hipoteca. Por ejemplo, en una hipoteca a tasa fija y a 30 años, el período de amortización es de 30 años.

Capital: La cantidad de dinero obtenido en préstamo del prestador para adquirir su vivienda o el monto del préstamo hipotecario que todavía no ha sido reembolsado al prestador. Esto no incluye la tasa de interés que pagará por el préstamo de ese dinero. El saldo de capital (a veces llamado saldo del capital pendiente o saldo de capital no pagado) es la cantidad de dinero adeudado sobre el préstamo menos el monto que haya reembolsado.

Capital acumulado en la propiedad: El valor de su vivienda que excede la cantidad total de la hipoteca de su vivienda. Si adeuda \$100,000 por su vivienda y esta vale \$130,000, tiene \$30,000 de capital acumulado en la propiedad. Su capital acumulado en la propiedad puede

fluctuar en el tiempo, no sólo en función de su saldo del préstamo pendiente, sino también conforme a los valores de los precios de las viviendas en el área de su mercado local.

Cargo de solicitud: El cargo que cobra un prestador hipotecario cuando le solicitan una hipoteca.

Cargos de originación de préstamo: Cargos que paga a su prestador hipotecario por el procesamiento de su solicitud de préstamo hipotecario. Estos cargos normalmente toman la forma de puntos. Un punto equivale a un 1% de la cantidad de la hipoteca. Por ejemplo, en un préstamo hipotecario por \$100,000, un punto equivaldría a \$1,000.

Carta de compromiso: Una carta del prestador que indica la cantidad de dinero del préstamo hipotecario que el prestador está dispuesto a hacerle, la cantidad de años para reembolsar el préstamo hipotecario (el plazo), la tasa de interés, la cuota de originación del préstamo hipotecario, la tasa de porcentaje anual y los pagos mensuales.

Colateral: Propiedad que se utiliza como garantía de una deuda. En el caso de una hipoteca, el colateral consiste en la vivienda y el terreno.

Co-prestatario: Todo prestatario o prestatarios adicionales, cuyos nombres aparecen en los documentos del préstamo y cuyos ingresos e historiales de crédito se usan para calificar para el préstamo. Conforme a este acuerdo, todas las partes involucradas tienen la obligación de reembolsar el préstamo.

Corredor hipotecario: Un profesional financiero en asuntos de vivienda que se especializa en reunir a los prestatarios y prestadores para facilitar las hipotecas de bienes raíces.

Cosignatario: Término usado para referirse a una persona que firma una solicitud de préstamo o de crédito con otra persona y se compromete a pagar si el prestatario principal no lo hace. Un cosignatario difiere de un coprestatario en que el cosignatario asume la responsabilidad de la deuda solamente si el prestatario cae en incumplimiento.

Costos de cierre: Los costos necesarios para completar la transacción de un bien raíz. Estos costos son adicionales al precio de la vivienda y se pagan al momento del cierre. Entre ellos, se incluyen los puntos, los impuestos, el seguro de título, los costos por financiamiento, los conceptos que se deban pagar por adelantado o poner en plica, además de otros costos. Su prestador está obligado a proporcionarle la Estimación de Préstamo y la Declaración de Cierre, de modo que conozca sus costos de cierre.

Crédito: La capacidad de una persona para obtener dinero prestado o comprar bienes mediante pagos a través del tiempo. El crédito se extiende en función de la

evaluación que hace el prestador de la situación financiera y de la capacidad de pago de la persona.

Declaración de Cierre: Formulario estándar requerido por las leyes federales para dar a conocer los cargos y servicios relacionados con el cierre de su préstamo hipotecario y proporcionar la información sobre los términos de su préstamo. El formulario revela la cantidad de dinero del préstamo hipotecario financiado, las cuotas y los cargos de cierre, el programa de pagos, la tasa de interés, la tasa de porcentaje anual y cualquier otro costo relacionado con el préstamo hipotecario.

Depósito de garantía: Fondos que usted entrega al vendedor, que se mantienen en depósito, para demostrar su compromiso de comprar la vivienda. El depósito no le será reembolsado después de que el vendedor acepte su oferta. Se incorporará a los costos de cierre totales y cualquier cantidad de dinero restante se aplicará entonces al pago inicial, salvo que no se cumpla con alguna de las condiciones del contrato de venta.

Deuda: El dinero que una persona o institución debe a otra persona o institución.

Ejecución hipotecaria: Una acción legal que termina todos los derechos de propiedad sobre una vivienda cuando el propietario de ésta no realiza una serie de pagos de la hipoteca o de alguna otra manera no cumple con los términos de la hipoteca.

Estimación de Préstamo: Un documento que le proporciona una estimación de los costos relacionados con su préstamo hipotecario, así como otras características de su préstamo. Su agente de préstamos debe proporcionarle una Estimación de Préstamo dentro de los tres días hábiles siguientes al envío de su solicitud de préstamo.

Evaluación de la solicitud de un préstamo hipotecario: El proceso que usa el prestador para evaluar la elegibilidad del posible prestatario para recibir un préstamo hipotecario. Esta evaluación incluye la evaluación de su capacidad para reembolsar el préstamo hipotecario.

Gravamen: Una reclamación o cargo sobre una propiedad por el pago de una deuda. Una hipoteca es un gravamen, lo que significa que el prestador tiene derecho a tomar el título de su propiedad si no realiza los pagos de la hipoteca.

Hipoteca: Un préstamo en que se usa su vivienda como colateral. En algunos estados, el término hipoteca también se usa para describir el documento que firma (en el que otorga al prestador un gravamen sobre su vivienda). También se puede usar para indicar la cantidad de dinero que le prestan, con interés, para comprar su vivienda. La cantidad de dinero de su hipoteca generalmente es el precio de compra de su vivienda menos su pago inicial.

Hipoteca con tasa de interés ajustable (ARM, siglas en inglés): También llamada préstamo de tasa variable. Una ARM normalmente ofrece una tasa inicial más baja que la tasa de un préstamo de tasa fija, pero su pago puede aumentar en fechas específicas y en cantidades de dinero establecidas. La tasa de interés puede cambiar en una fecha específica, conocida como período de ajuste, en función de un índice financiero publicado que registra los cambios en el mercado financiero actual. Las ARM también tienen límites máximos y mínimos, que delimitan el rango en que puede cambiar la tasa de interés en cada período de ajuste y durante la vigencia del préstamo.

Hipoteca con tasa de interés fija: Una hipoteca con una tasa de interés que no cambia durante todo el plazo del préstamo.

Incumplimiento: No satisfacer una obligación legal, como el pago de su hipoteca. El incumplimiento incluye no pagar una obligación financiera, pero también se refiere a omitir la ejecución de una acción o servicio de naturaleza no monetaria. Por ejemplo, en una hipoteca se requiere que el prestatario brinde un mantenimiento apropiado a la propiedad.

Informe de crédito: Un documento que usa el prestador para examinar el uso que usted hace del crédito. Proporciona información sobre el dinero que ha obtenido en préstamo de instituciones crediticias, la cantidad de dinero para crédito disponible que tiene a su nombre y su historial de pagos. Los prestadores obtienen los informes de crédito de las agencias de informes de crédito.

Pagaré hipotecario: Documento legal que proporciona evidencia de su endeudamiento y de su compromiso formal de reembolsar el préstamo hipotecario de conformidad con los términos que usted ha aceptado. El pagaré también explica las consecuencias de no realizar los pagos mensuales de la hipoteca.

Pago inicial: Una parte del precio de una vivienda que se paga por adelantado y no es parte de la hipoteca.

Pasivos: Sus deudas y otras obligaciones financieras.

Plica: Un depósito de fondos que hace el prestatario para el prestador destinado al pago de impuestos sobre la propiedad, primas de seguro y gastos similares a su vencimiento.

Prestador hipotecario: El prestador que proporciona los fondos para una hipoteca. Los prestadores también administran la revisión de la información crediticia y financiera, la revisión de la propiedad y el proceso de solicitud de préstamo hipotecario hasta el cierre.

Préstamo: Dinero que obtiene de un banco o de otros prestadores con un compromiso escrito de reembolsarlo más adelante. Los bancos y los otros prestadores cobran cargos e intereses al prestar dinero.

Profesional de bienes raíces: Persona que proporciona servicios de compraventa de viviendas. Un Realtor® es un profesional de bienes raíces que es miembro de la National Association of REALTORS®.

Puntaje de crédito: Una cifra generada por computadora que resume su perfil de crédito y predice las probabilidades de que pague deudas futuras.

Seguro contra riesgos: Cobertura de seguro que brinda una compensación a la persona o familia asegurada en el caso de pérdidas o daños a la propiedad.

Seguro de título: Seguro que brinda protección contra las pérdidas resultantes de problemas relacionados con el título de su propiedad.

Seguro del propietario: Póliza que los protege a usted y al prestador contra pérdidas debidas a incendios, inundaciones y otros desastres naturales. También brinda protección contra responsabilidad civil en caso de que un visitante se lesione mientras se encuentra en su propiedad.

Seguro hipotecario: Seguro que protege a los prestadores hipotecarios contra pérdidas en caso de incumplimiento por parte del prestatario. Si realiza un pago inicial menor al 20%, su prestador generalmente requerirá un seguro hipotecario.

Solicitud uniforme para préstamo hipotecario residencial: Formulario de solicitud estandarizada de préstamo hipotecario en la que usted proporciona al prestador la información requerida para evaluar su capacidad de reembolsar la cantidad de dinero del préstamo y para ayudar al prestador a decidir si le prestará o no el dinero.

Tasa de porcentaje anual (APR, sigla en inglés): El importe del costo de un préstamo durante el plazo del mismo, expresado en términos de una tasa. La APR incluye la tasa de interés, los puntos, la comisión de corretaje y cualquier otro cargo del crédito que deba pagar el prestatario. No es la tasa de interés que se utiliza para determinar su pago mensual.

Tasa hipotecaria: La tasa de interés que usted paga para obtener en préstamo el dinero con el que compra su vivienda.

Título (de propiedad): Evidencia escrita del derecho de titularidad de una propiedad.



Presentado a usted por