



# Manual de Orientación para el Comprador de Vivienda

Una Guía para el Primer Comprador



## **Agradecimientos**

Este Manual de Orientación para el Comprador de Vivienda ha sido desarrollado mediante el esfuerzo conjunto de varios departamentos dentro de MassHousing y de organizaciones externas. Se hicieron contribuciones importantes por parte de las Divisiones de Propiedad de Vivienda y Comunicaciones Corporativas de MassHousing, del consultor Harding & Harding, de varias agencias locales de rehabilitación y grupos sin fines de lucro y de miembros del Comité Consultivo de Propiedad de Vivienda de MassHousing

*Nota: Los materiales contenidos en el Manual de Orientación para el Comprador de Vivienda de MassHousing están diseñados únicamente para servir de guía. No están diseñados para ser, ni deberán ser usados como, un sustituto de servicios profesionales. MassHousing no otorga ninguna garantía, ni asegura de ninguna forma que los materiales contenidos en esta Guía sean necesariamente aplicables, o efectivos, con respecto ninguna situación particular.*

*MassHousing no discrimina en razón de la raza, color, religión, sexo, país de origen, genealogía, orientación sexual, identidad de género, edad, estado civil o familiar, discapacidad física o mental con relación al acceso o admisión, tratamiento o empleo en sus programas, actividades, funciones o servicios. Las siguientes personas son las responsables de coordinar el cumplimiento con las obligaciones de no-discriminación aplicables:*

**Andrea Laing**  
*Directora de Diversidad e Inclusión*

**Helena Padellaro**  
*504/Coordinadora de ADA*

**Myra Carmona**  
*Vice President of Talent & Culture*

**Nichole Mikshenas**  
*Coordinadora de Competencia Limitada en Inglés*

MA Número Relay: 900.439.2370

# **MANUAL DE ORIENTACIÓN PARA EL COMPRADOR DE VIVIENDA**

**Una Guía para el Primer Comprador**

# INDICE

<b>Introducción</b> .....	i
<b>Capítulo 1: Panorama del Curso: Planeación para Su Primera Vivienda</b> .....	1
Planeación del presupuesto.....	2
Pago Mensual de Hipoteca .....	2
Porcentaje de Calificación .....	2
Préstamo al Valor .....	3
Pago del Pronto .....	3
Costos de Cierre de Hipoteca .....	4
Seguro Hipotecario.....	4
Reportes de Crédito .....	5
Resolución de Problemas de Crédito .....	6
Resumen del Capítulo .....	7
Notas del Instructor .....	7
<b>Anexos</b>	
1. Ingreso Mensual Bruto .....	8
2. Gastos Mensuales Actuales.....	9
3. Pagos Mensuales de Deuda.....	10
4. Cálculo de Porcentajes de Calificación.....	11
5. Disponibilidad de Dinero en Efectivo y Activos .....	12
6. Cómo Obtener un Reporte de Crédito.....	13
7. Reporte de Crédito-Muestra.....	14
<b>Capítulo 2: Ubicar la Vivienda Adecuada</b> .....	18
Dónde Comenzar .....	18
Vivienda Unifamiliar .....	18
Condominios.....	19
Vivienda Multifamiliar para Alojar de Dos a Cuatro Familias .....	19
Propiedades que Requieren Trabajos Sustanciales de Restauración o Reparación ....	19
Elija la Ubicación Correcta .....	20
Consejos para su Casería de Vivienda.....	21
Presentación de la Oferta .....	22
Plazos en la Oferta de Compra de Inmueble .....	23
Celebración del Contrato de Compraventa .....	23
La Inspección de la Vivienda .....	24
Resumen del Capítulo .....	24
Notas del Instructor .....	25

## INDICE

### Anexos

8. El Mapa de Ruta del Comprador de Vivienda .....	26
9. Oferta de Compra de Inmueble .....	28
10. Contrato de Compraventa .....	30

### Capítulo 3: Obtención de una Hipoteca..... 31

Obtención de un Crédito .....	31
Términos contractuales de un Crédito Hipotecario .....	32
Preparándose para tratar con el Acreedor.....	32
Elección de la Hipoteca Adecuada .....	33
Hipotecas a Tasa de Interés Fija .....	33
Hipotecas a Tasa de Interés Variable .....	34
Hipotecas en Dos Tramos.....	34
La Tasa de Interés en la Hipoteca .....	34
Políticas de Fijación de la Tasa .....	34
Costos de Cierre .....	35
Seguro Hipotecario Privado .....	35
Requisitos del Depósito en Custodia .....	35
La Carta Compromiso de Otorgamiento de Hipoteca.....	36
Aceleración del Proceso.....	36
La Solicitud Rechazada .....	37
Resumen del Capítulo .....	37
Notas del Instructor.....	38

### Anexos

11. Lista de Control de la Solicitud de Hipoteca.....	39
12. El Proceso del Préstamo Hipotecario .....	41
13. FNMA Forma 1003-Solicitud Uniforme de Crédito Residencial .....	42
14. Estimado del Préstamo .....	43
15. Estado de Cuenta del Cierre .....	45

### Capítulo 4: Cierre del Préstamo / Propiedad ..... 44 |

Preparándose para el Cierre del Préstamo.....	44
Qué Traer al Cierre .....	44
Costos de Cierre .....	44
Qué otros Costos se Pagan durante el Cierre .....	45
El Cierre Real.....	45

## INDICE

<b>Capítulo 4: Cierre del Préstamo / Propiedad (continuación)</b>	
Firma de los Documentos de Cierre .....	45
Pagaré Hipotecario .....	45
La Hipoteca.....	45
El Destino del Depósito Inicial en Custodia.....	46
Indemnización por Pintura con Plomo .....	46
Declaración de Existencia de Aislante de Espuma de Formaldehído-Urea (UFFI por sus siglas en Inglés).....	46
Declaración Cranston-González .....	46
La Escritura.....	46
Solicitud Definitiva de Hipoteca .....	46
Forma W-9 del IRS.....	46
Certificado de Detectores de Humo.....	46
Estado de Cuenta del Cierre .....	47
<b>Después de la Adquisición de su Vivienda.....</b>	<b>48</b>
Responsabilidades como Propietario de Vivienda.....	48
Si Usted se Convierte en Arrendador .....	49
Búsqueda de Inquilino.....	49
Leyes sobre Imparcialidad en la Vivienda .....	50
Ley de Derechos Civiles .....	50
Rentas y Registro de pagos.....	50
Reparaciones y Mantenimiento .....	50
Bienestar y Seguridad del Inquilino.....	50
Proceso de Desahucio .....	50
Si Usted Adquiere su Vivienda en un Complejo en Condominio.....	51
Propiedad en Condominio.....	51
Propósito y Estructura de la Asociación de Condóminos.....	51
Cuotas Condominales, Reservas y Presupuesto.....	51
Relaciones con el Prestamista.....	51
Incumplimiento .....	52
Resumen del Capítulo .....	52
Conclusión.....	53
<b>Glosario de Terminología de Bienes Raíces .....</b>	<b>54</b>

## INTRODUCCIÓN

Bienvenido. Usted está comenzando un curso que le servirá como guía en su camino para adquirir su primer vivienda. El curso sobre compra de vivienda que usted está comenzando ha sido diseñado por MassHousing e implementado conjuntamente con agencias locales en todo el Estado. Juntos, compartimos la meta de ofrecer a los compradores primerizos una preparación en el proceso de compra de vivienda y prepararlos para las responsabilidades que conlleva ser dueños de su propia casa.

El misterio del proceso de compra de una vivienda se resolverá parcialmente mediante la comprensión de la terminología utilizada en la industria inmobiliaria. Antes de comenzar a leer el primer capítulo, revise minuciosamente el glosario que se encuentra al final de este manual; algunos de los términos le serán familiares y algunos serán nuevos. Usted aprenderá muchos de los términos simplemente escuchándolos repetidamente. A lo largo del curso, mantenga a la mano el glosario para utilizarlo como referencia siempre que se utilice terminología inmobiliaria.

Confiamos en que este curso le servirá de ayuda en el momento de tomar algunas de las decisiones importantes en el proceso de compra de vivienda. Al tiempo en que MassHousing diseñó por primera vez este curso, la Agencia deseaba brindar a los compradores potenciales de vivienda una forma sencilla para poder asimilar y comprender el proceso. Esto incluía la capacidad de encontrar la vivienda adecuada en el barrio adecuado, elegir la hipoteca adecuada con los términos hipotecarios adecuados, así como dar a los compradores primerizos de vivienda, la oportunidad de gozar de la estabilidad que provee el ser dueño de su propia casa. Adicionalmente, para el caso de que usted adquiriera una propiedad multifamiliar, MassHousing reconoce sus necesidades y por ello ha incluido una capacitación sobre la relación arrendador/inquilino, consejos de mantenimiento y posibles recursos que podrá utilizar en caso de que surjan problemas.

## PANORAMA DEL CURSO

Nosotros sabemos que la primer pregunta que un adquirente de vivienda se plantea es **¿realmente puedo solventar la compra de una vivienda, y si es el caso, cuánto puedo pagar?** Este curso empieza con el primer paso: el aspecto financiero de comprarse una casa.

El Capítulo 1 le pide que usted determine si tiene la capacidad de solventar el gasto de comprar una casa. El capítulo describe la relación entre el pago mensual de hipoteca contra los ingresos mensuales y la forma como su historial crediticio y sus obligaciones financieras actuales están conectadas con dicha capacidad. Usted conocerá las diferentes opciones para el pago del pronto y los costos "ocultos" o algunas veces inesperados en la compra de una vivienda, llamados **costos de cierre**. Usted utilizará una hoja de trabajo para elaborar su presupuesto, tanto en su capacidad de potencial comprador como de nuevo propietario de vivienda. El capítulo uno requiere que usted haga una revisión completa y detallada de su situación financiera actual. Con esos conocimientos, usted estará mejor informado y será un comprador de vivienda mas conocedor y *realista*.

El Capítulo 2 indaga sobre el tipo de vivienda que usted está buscando, tomando en cuenta que es comprador primerizo, la casa de sus sueños posiblemente esté fuera de su alcance. Sin embargo, muchas de las características de la casa de su sueños pueden incorporarse a la casa que usted finalmente adquiera. El Capítulo 2 explora opciones de viviendas unifamiliares, condominios y viviendas multifamiliares para de dos a cuatro familias. Se cubren consejos sobre cómo encontrar una vivienda y cómo elegir su ubicación, así como los factores que usted debe considerar antes de hacer una oferta. Cuánto está dispuesto a pagar, junto con cuánto usted puede pagar conforme a su presupuesto, serán los factores más importantes a considerar en la compra de su primer casa. Este capítulo lo lleva a explorar la Oferta de Compra, el Contrato de Compraventa, y la inspección de vivienda que necesariamente debe realizar un inspector de vivienda certificado y licenciado.

El Capítulo 3, Obtenga un Crédito Hipotecario, explica que el encontrar un acreedor implica la búsqueda y selección de los mejores términos para su hipoteca. El capítulo expone dónde se pueden encontrar prestamistas (acreedores) y qué factores debe usted usar para comparar las condiciones que los distintos prestamistas le están ofreciendo. Usted necesitará presentar una solicitud al prestamista de su elección, y este capítulo explica el proceso de solicitud y cómo el historial de crédito es un componente primordial de la misma. Se introducen y explican distintos tipos de hipotecas (tanto sus ventajas como sus desventajas). También se describen los requisitos del depósito en custodia y el seguro. Se explican los costos y el proceso que forman parte del cierre de un crédito, así como las alternativas que usted tendría si su solicitud de hipoteca fuera rechazada. Usted tiene muchas opciones frente a usted como potencial comprador de vivienda y deudor. La lección más importante de este capítulo es que compare y decida cuidadosa y sabiamente.

El Capítulo 4 explica cómo debe usted prepararse para el cierre del préstamo, lo que debe traer y lo que usted deberá firmar durante el cierre. Una vez concluido el cierre ¡usted se habrá convertido en propietario de su nueva casa! Pero aquí no termina la historia. Este capítulo también cubre las responsabilidades asociadas con la propiedad de una vivienda, ya sea en carácter de arrendador, en un complejo de condominio o de una casa unifamiliar. El capítulo también cubre las relaciones con el prestamista e información sobre cómo minimizar una situación financiera difícil – lo que podría salvar su casa de una ejecución hipotecaria.

En conjunto, los capítulos le aportan un curso integral sobre la compra de su primer vivienda. Este curso fue diseñado para proporcionar, a los compradores primerizos de vivienda, las herramientas para adquirir una parte del Sueño Americano. El deseo de MassHousing es que estas herramientas y dicho conocimiento le sirvan de guía a lo largo de muchos años de éxito siendo el propietario de su vivienda.

## PANORAMA DEL CURSO: PLANEACIÓN PARA SU PRIMERA VIVIENDA

### **P**R ¿Quién es MassHousing?

**MassHousing** fue constituido por la Legislatura Estatal y otorgó su primer crédito en 1970. Los estatutos de la Agencia fueron redactados de forma que se asegurara la disponibilidad de vivienda asequible a lo largo de todo el Estado. MassHousing es comúnmente descrito como "un banco hipotecario con una finalidad de carácter público" y ha invertido más de \$19 billones de capital hipotecario en la economía estatal mediante el suministro de oportunidades de adquisición y renta de vivienda para hogares con ingresos bajos y moderados.

MassHousing es una Agencia económicamente autosuficiente que recauda fondos para sus programas mediante la venta a inversionistas privados de bonos gravados y bonos libres de impuestos. MassHousing no utiliza dinero proveniente del pago de impuestos de los contribuyentes para mantener sus operaciones.

El Curso de Orientación para la Adquisición de Vivienda que actualmente está cursando fue diseñado originalmente por la División de Propiedad de Vivienda de MassHousing en 1991. Desde entonces, el curso ha cubierto una necesidad existente en todo el estado Massachusetts, incentivando a organizaciones sin fines de lucro y a otras organizaciones locales para que lo difundan, capacitando y orientando a compradores primerizos de vivienda con ingresos bajos y moderados.

### ¿Será este el momento adecuado para comprar una casa y cuánto dinero puedo permitirme gastar en mi primer vivienda?

La palabra *hipoteca* es en sí mismo el término más importante que usted escuchará a lo largo de todo el proceso de compra de vivienda. **Una hipoteca es un contrato, por escrito, mediante el cual el prestamista compromete una suma de dinero contra el precio de un bien inmueble.** El bien "inmueble" es la vivienda que usted está adquiriendo (utilizamos el término inmueble para diferenciar entre una propiedad física, como lo es una casa, y otro tipo de derechos incorporados a un documento, como lo son los certificados de acciones y los bonos). El dinero que el prestamista compromete es el que usted (el deudor) utiliza para pagarle al vendedor de la propiedad. Durante el término del crédito (comúnmente 30 años) el prestamista o acreedor detentan los documentos que acreditan la propiedad del inmueble (llamado el **Título**) mientras que usted paga al prestamista parcialidades mensuales (o quincenales); pero usted también paga intereses sobre ese dinero, que es la forma como el prestamista gana una utilidad por haberle prestado ese dinero. Entre más baja sea la tasa de interés, menor será el pago mensual de su crédito. Usted va a leer, en el Capítulo 1, cómo buscar y seleccionar la mejor hipoteca. Esto significa indagar las condiciones que ofrecen varios prestamistas, incluyendo MassHousing. Debe de entender una hipoteca como un producto que usted compra, y el objetivo es obtener el mejor precio (la tasa de interés más baja) en los términos más favorables para usted, el prestatario.

## ¿Qué papel juega el presupuesto en este escenario?

El ser dueño de su casa incrementará sus responsabilidades financieras. Usted debe estar dispuesto a vigilar sus gastos. Esto significa saber cuánto gasta cada mes, en qué gasta su dinero y tomar en consideración la demás obligaciones que se asumen al adquirir la propiedad de una vivienda. Haciendo un estimado de lo que serán sus gastos como propietario de vivienda y conociendo en qué y cómo usted gasta su dinero, usted podrá prever lo que serán sus obligaciones financieras cuando llegue a ser el propietario de su vivienda. Eso lo ayudará a mantenerse enfocado en las viviendas que están dentro de sus posibilidades.

Incluso antes de empezar a ver casas para comprar, usted debe ajustarse a un presupuesto. Una buena revisión de sus ingresos y sus gastos podrán disminuir y inclusive eliminar cualquier sorpresa con un impacto económico cuando sea propietario. (Vea los anexos 1-3 al final de este capítulo para calcular ingresos y gastos.)

Considere algunos de los costos iniciales de comprar su casa:

- Pago del Pronto
- Costos de Cierre
- Costos de Mudanza

Instalarse en su casa conlleva los siguientes costos:

- Mobiliario
- Enseres nuevos
- Reparaciones intermedias y necesarias
- Aumento en los costos por servicios

## ¿Cómo se calcula el monto de mi pago mensual de hipoteca?

Los factores que determinan el monto del pago de su hipoteca incluyen el monto, el plazo y la tasa de interés de su crédito. Todos estos factores son parte de la cálculaciones que utilizará su prestamista para calcular el monto de su pago mensual de hipoteca.

## ¿Qué son los "porcentajes de calificación" y cómo afectan éstos el monto que podría obtener a crédito de un prestatario?

Los **Porcentajes de Calificación** (*Underwriting Ratios*) son el porcentaje de los gastos brutos mensuales totales de un prestatario por concepto de vivienda comparado con su ingreso mensual (es decir el ingreso mensual dividido por el total del pago por vivienda), así como el porcentaje de la deuda mensual generalizada contra el ingreso mensual. Para un crédito de MassHousing, por ejemplo, el porcentaje de gastos de vivienda debe ser el 30% o menos y el porcentaje generalizado de deuda contra ingresos no debe ser mayor a 36%. Los prestamistas utilizan estos porcentajes como una guía para calcular el monto de deuda que usted, el prestatario, puede soportar mensualmente. Si su deuda excede los porcentajes establecidos, es probable que usted no obtenga la aprobación del monto de hipoteca que solicita.

## ¿Cómo puedo determinar cuánto puedo tomar prestado?

Este es un método rápido para determinar su poder adquisitivo de vivienda. Multiplique su ingreso mensual antes de impuestos (ingreso bruto) por 30% (.30). Este número representa el monto que los prestamistas permitirán como pago mensual por concepto de hipoteca (principal e intereses), impuestos y seguro (PITI por sus siglas en inglés).

Después, multiplique su ingreso mensual bruto (lo que usted gana cada mes antes de impuestos) por 36% (.36). Este es el máximo que usted puede gastar para pagar todas sus cuentas (tarjetas de crédito, préstamos de carro, y otras cuentas), incluyendo el pago de su nueva casa, y todavía alcanzar a calificar para la mayoría de los préstamos hipotecarios. (Vea en el Anexo 4 al final de este capítulo un ejemplo de cómo calcular sus porcentajes de calificación.)

Tenga en mente que muchos de los prestamistas cuentan con programas especiales de crédito que le permiten estirar su poder adquisitivo. Algunos permiten hasta el 38% de su ingreso mensual (y en ocasiones hasta más) para cubrir el total de sus cuentas (incluyendo el pago de su vivienda) si usted demuestra la capacidad de sostener deuda adicional a largo plazo.

**Existen porcentajes de calificación más altos (33% y 38%) disponibles para los compradores que completen un curso de Orientación para el Comprador de Vivienda aprobado por MassHousing y que tengan acceso a financiamiento por parte de MassHousing**

## Mi prestamista mencionó el "PAV" ¿eso qué significa?

PAV significa el porcentaje del Préstamo al Valor. Este porcentaje compara el monto de la hipoteca con el valor de tasación o el precio de venta del inmueble, lo que sea menor. El porcentaje también muestra el monto del capital inmobiliario líquido que usted tiene a su favor en la propiedad. Por ejemplo, si usted está comprando una casa que vale \$100,000, paga un pronto del 5% y obtiene una hipoteca por \$95,000, el PAV en su crédito será el 95 por ciento. Los prestamistas generalmente utilizan este porcentaje para determinar si usted requerirá de un seguro de hipoteca. El Seguro de Hipoteca se explicará más adelante en este capítulo.

## ¿Cómo puedo estimar el monto de mi pago inicial o pronto?

En tanto que la mayoría de los compradores de vivienda dependen de la obtención de una hipoteca para poder comprarla, ninguna hipoteca se otorgará por la totalidad del precio de compra. Los compradores deben utilizar fondos propios para hacer un pago inicial del precio de compra de la vivienda que están adquiriendo, también conocido como el pronto. Los prestamistas creen que los compradores que aportan fondos propios para la compra de su vivienda representan un menor riesgo crediticio.

Adicionalmente, invertir parte de su propio dinero en la compra de su casa demuestra al prestamista que usted está comprometido a permanecer en la vivienda y pagar el crédito. Su pronto se considera como capital inmobiliario en la propiedad.

Mientras que la mayoría de los bancos convencionales y prestamistas requieren prontos del 5 al 20 por ciento para calificar para una hipoteca, los prestatarios de MassHousing tienen autorizados prontos tan bajos como de hasta el 3% por ciento. (Vea el Anexo 5 al finalizar este capítulo, en el que se enlistan las fuentes aceptables de pronto.)

Este requisito de pronto flexible se da en virtud del reconocimiento de que debido a los incrementos en los costos de vivienda registrados en la pasada década, muchas familias tienen dificultades para ahorrar para el pronto y los costos de cierre de la hipoteca.

### ¿Qué son los costos de cierre de hipoteca?

Estos costos son gastos a cargo del prestatario que deben pagarse al cierre del préstamo adicionalmente y por encima del pronto de la casa. Éstos pueden incluir la cuota por la solicitud de la hipoteca, los honorarios del abogado, el seguro del título, un seguro contra incendios y riesgos (que protege tanto al prestamista como al prestatario de pérdidas ocasionadas por incendios y otros riesgos inherentes a la casa), las primas de seguro hipotecario, las cuotas de archivo y registro, los costos básicos por transacción bancaria y la cuota por originar el crédito bancario, es decir la cuota por el financiamiento cargado por el prestamista con motivo del otorgamiento de la hipoteca. Éstos se computan como un porcentaje del monto del crédito y comúnmente se denominan como puntos. Los costos de cierre varían dependiendo de diversos factores, incluyendo si usted elige un producto hipotecario con opción de 0, 1 o 2 puntos y los costos del seguro hipotecario.

### ¿Qué es el seguro hipotecario?

Si el monto del pronto de su casa es menor al 20% del precio de compra, su crédito debe ser asegurado por un asegurador hipotecario autorizado. En base a sus necesidades individuales, los prestatarios pueden elegir cualquiera de las opciones de pago anual o mensual que ofrecen las compañías de seguro hipotecario o el Fondo de Seguro Hipotecario de MassHousing.

### ¿Qué costo tiene el seguro hipotecario?

El costo del seguro hipotecario al momento del cierre dependerá del monto de su crédito hipotecario. Por ejemplo, si usted hace el pago de un pronto cuyo monto oscila entre el 5%-10% del precio de compra, usted pagará más por el seguro hipotecario que si usted hiciera un pago de pronto de entre el 15% y el 20%. En conjunto, todos estos costos de cierre se ubicarán entre el 2% y el 5% del monto del crédito hipotecario.

**Después de determinar cuánto usted puede asumir, usted puede comenzar a buscar una propiedad que se ajuste a su presupuesto.**

*"El 29 de julio de 1998, el Presidente Clinton firmó la Ley de Protección de los Propietarios de Vivienda de 1998 (Homeowners Protection Act of 1998). El propósito de esta nueva ley es requerir la cancelación automática y la notificación del ejercicio de los derechos de cancelación con respecto al seguro hipotecario privado (PMI por sus siglas en inglés) adquirido en relación con un crédito hipotecario residencial. Los prestatarios deben solicitar a sus prestamistas un pronunciamiento por escrito explicando cuándo un PMI puede ser cancelado y bajo qué circunstancias."*

### Mi prestamista hizo preguntas sobre mi historial de crédito ¿cómo puedo establecer mi historial de crédito?

Pagar las cuentas a tiempo es lo que establece el historial de crédito. El buen historial de crédito y el mal historial de crédito se determinan mediante factores tales como cuándo paga usted sus cuentas, y el periodo de tiempo (número de meses) que le toma liquidar una cuenta o los cargos de su tarjeta de crédito. Toda esta información se incluye en el reporte de crédito.

## ¿Cómo puedo obtener mi reporte de crédito?

Usted puede solicitar una copia de su reporte de crédito en línea a través de [www.annualcreditreport.com](http://www.annualcreditreport.com). Usted tiene derecho a obtener una copia gratuita del mismo cada año. O usted puede contactar a las tres agencias reportadoras de crédito (Vea el Anexo 6 en la página 13 de este capítulo.)

## ¿Por qué le importa mi reporte de crédito a los prestamistas?

- Los prestamistas juzgan la forma en que usted ha cubierto sus deudas en el pasado como un indicativo de cómo puede esperarse que usted las pagará en el futuro.
- Cuando usted solicite un crédito hipotecario, el prestamista ordenará un reporte de crédito para verificar sus deudas actuales y qué tan bien ha liquidado sus deudas en el pasado.
- Para mayor información sobre cómo puede usted obtener una copia de su reporte de crédito, vea el Anexo 6 al finalizar este capítulo.

Debido a que los reportes de crédito contienen listas de números de cuenta, plazos de créditos y varios códigos, usted puede encontrar que su reporte es confuso y difícil de leer.

Para asistirlo en la comprensión y lectura del mismo, un reporte de crédito simple se incluye al finalizar este capítulo bajo el Anexo 7. Revíselo y lea las explicaciones que se incluyen en el reporte.

## ¿Qué sucede si mi reporte de crédito no es perfecto?

No es necesario que su historial de crédito sea impecable, pero su historial de crédito debe demostrar claramente su intención de pagar sus deudas. Si usted ha tenido problemas en el pasado, su trayectoria reciente manteniéndose al corriente en el pago de sus deudas es lo que demostrará a los prestamistas que usted ha tomado medidas correctivas. Sin embargo si usted tiene problemas de crédito en la actualidad, el prestamista podrá determinar que usted no está listo para comprar una vivienda hasta que éstos se resuelvan.

**NOTA:** Cuando usted reciba su reporte de crédito deberá revisarlo detenidamente. Los reportes de crédito pueden ser inexactos o pintar un panorama confuso de problemas de crédito pasados que ya han sido resueltos.

## ¿Por qué debo resolver los temas de crédito?

- Tener un historial de crédito "limpio" es lo ideal, sin embargo si usted ha tenido problemas en el pasado, usted debe corregirlos antes de comenzar el proceso de compra de vivienda.
- Si usted alguna vez fue propietario de vivienda y su hipoteca tuvo que ser ejecutada, el reporte de crédito mostrará la ejecución. El prestamista va querer conocer el motivo de la ejecución.
- Si usted se ha declarado en bancarrota, esto también será revelado en su reporte de crédito. Una vez mas, el prestamista le va pedir que usted explique las circunstancias de la bancarrota.
- Si usted ha tenido malas experiencias de crédito en el pasado, los prestamistas quieren ver que usted ha reestablecido su crédito y que es capaz de manejar su deuda.
- Se requieren cartas detalladas por escrito para explicar cualquier pago de deuda extemporáneo y éstas pueden servir como la razón principal del prestamista para aprobar un crédito que de otra forma rechazaría. Asegúrese de que la carta haga hincapié en los pasos que se tomaron para resolver el problema.
- Si usted no cuenta con ninguna tarjeta de crédito o nunca ha obtenido un préstamo de un banco, usted tendrá que elaborar un historial crediticio "no tradicional." Esto obligará al prestamista a documentar los pagos de renta que usted ha hecho a sus antiguos arrendadores, y su historial de pagos mensuales a las compañías de servicios y aseguradoras.
- Recuerde que los prestamistas quieren ver una trayectoria exitosa de deudas asumidas y debidamente liquidadas.

## ¿Hay alguna forma como yo puedo reforzar mi solicitud de crédito?

Un patrón habitual de ahorro en una cuenta de ahorro fortalecerá su solicitud de hipoteca. Recuerde que entre mayor sea el tiempo que usted tenga un historial habitual de ahorro, mejor será vista su aplicación por parte de los prestamistas cuando solicite una hipoteca.

Un historial consistente de trabajo y buen crédito fortalece todos los préstamos. Sin embargo, si usted ha cambiado recientemente de trabajo o si usted ha tenido varios trabajos en los últimos años, usted puede ayudar a que el evaluador entienda sus circunstancias mediante la redacción de una carta aclaratoria. Lo que pudiera aparentar ser una persona que cambia de trabajo todos los años podrá entonces ser visto por el evaluador como que usted ha estado promoviendo su carrera asumiendo responsabilidades adicionales o obteniendo mas dinero. Asimismo, como se mencionó anteriormente, si usted tuvo problemas de crédito en el pasado pero los ha rectificado, tenga lista una carta aclaratoria bien redactada antes de que su crédito sea revisado por el prestamista. Estas cartas permitirán al prestamista comprenderlo mejor a usted, el prestatario, y ayudarlo en la obtención de la aprobación de su crédito.

## Resumen del Capítulo

Este capítulo ha cubierto los temas financieros y de crédito que forman parte del proceso de compra de una vivienda. Deben sonar mas familiares los términos usados en bienes raíces – tales como hipoteca, costos de cierre, préstamo al valor, porcentajes de calificación y seguro hipotecario. Asimismo, se cubrió el papel que juega el historial de crédito en el proceso del préstamo, y cómo obtener y leer un reporte de crédito. Este capítulo también ha destacado la elaboración del presupuesto para los compradores primerizos de vivienda y la importancia de que usted cumpla exitosamente con sus obligaciones financieras.

Usted está listo para pasar al Capítulo 2, Encontrando la Vivienda Adecuada.

## NOTAS DEL INSTRUCTOR

MassHousing recomienda que se invite a oradores externos para tratar los siguientes temas:

1. La importancia del expediente de crédito y cómo reparar un historial crediticio dañado.

## Anexos

1. Su Ingreso Mensual Bruto
2. Gastos Mensuales Actuales
3. Sus Pagos Mensuales de Deuda
4. Cálculo de Porcentajes de Calificación
5. Su Disponibilidad de Dinero en Efectivo y Activos
6. Cómo Obtener un Reporte de Crédito
7. Reporte de Crédito Muestra

## SU INGRESO BRUTO MENSUAL

Liste todas las fuentes actuales de ingreso mensual regular, para usted y su co-acreditado. Considere todas las fuentes de ingreso durante los últimos 12 meses, si es probable que éstas continúen por 10 menos otros tres años.

	<b>Suma Mensual Promedio</b>
Salario bruto (antes de impuestos)	\$ _____
Tiempo extra/medio tiempo/estacional/comisiones	\$ _____
Bonos/propinas	_____ \$
Dividendos/intereses ganados	\$ _____
Ingresos de su negocio o inversiones	\$ _____
Beneficios de pensión/seguro social	\$ _____
Beneficios de la Administración de Veteranos	\$ _____
Compensación por desempleo	\$ _____
Asistencia pública	\$ _____
Pensión alimenticia, asistencia inantil, o manutención	\$ _____
Otros	\$ _____
<b>Ingreso Bruto Mensual Total</b>	<b>\$ _____</b>
<b>Ingreso Bruto Mensual x 12 = Ingreso Anual Bruto</b>	<b>\$ _____</b>

## SUS GASTOS MENSUALES ACTUALES

Utilice esta hoja de trabajo desarrollada por FNMA para calcular sus gastos mensuales actuales. Al comparar sus gastos no relacionados con vivienda contra su ingreso bruto mensual (vea el Anexo 1: Ingreso Mensual Bruto), usted puede ver cuanto le queda disponible para gastos relacionados con la vivienda. Recuerde que como propietario de vivienda, sus gastos relacionados con vivienda incluirán su pago mensual de hipoteca, los impuestos sobre bienes inmuebles, seguro para propietarios de vivienda, seguro hipotecario privado y cuotas de condominio (en caso de que apliquen), servicios y costos de mantenimiento.

	<b>Suma Mensual Promedio</b>
<i>Gastos Actuales de Vivienda</i>	
Renta	\$ _____
Servicios (si se pagan por separado)	\$ _____
<i>Gastos actuales no relacionados con la vivienda</i>	
Alimentos	\$ _____
Ropa	\$ _____
Guardería/Colegiatura	\$ _____
Préstamo de auto	\$ _____
Seguro de auto	\$ _____
Gasolina	\$ _____
Reparaciones al auto	\$ _____
Otros gastos de transporte	\$ _____
Seguro Médico	\$ _____
Pagos de deuda	\$ _____
Entretenimiento	_____ \$
Impuestos	\$ _____
Teléfono	\$ _____
Cable/Internet	\$ _____
Seguro (que no sea de auto)	\$ _____
Otros (especifique)	\$ _____
<b>Gastos Mensuales Totales</b>	<b>\$ _____</b>

## SUS PAGOS MENSUALES DE DEUDA

Liste todas las obligaciones mensuales de pago de deuda relacionadas con su hogar (que no sean sus gastos actuales de vivienda).

Si sus **Pagos Mensuales Totales de Deuda** equivalen a más del 36% de su ingreso mensual bruto, entonces el porcentaje de su "exceso de deuda" reducirá el monto de la hipoteca para la que usted puede calificar. Esto, a su vez, significa que usted debe buscar comprar una vivienda más barata.

	<b>Suma Mensual Promedio</b>
Pago de auto	\$ _____
Otros pagos de crédito a plazo, con un saldo de 10 meses o más (es decir muebles, enseres, etc)	\$ _____
Pago(s) promedio mensual(es) de tarjeta de crédito	\$ _____
Pagos de préstamos estudiantiles	\$ _____
Pago de Seguro Médico	\$ _____
Pago de Pensión Alimenticia/Asistencia infantil	\$ _____
<b>Pagos de Deudas Mensuales Totales</b>	<b>\$ _____</b>

## CALCULO DE PORCENTAJES DE CALIFICACION

### Muestra

Ingreso bruto mensual	_____	4500.00
Tiempo extra/bonos mensuales	_____	300.00
Ingreso mensual secundario	_____	0
<b>Total A</b>	<b>\$ _____</b>	<b>4800.00</b>

Pago de Hipoteca (proyección de principal e intereses)	_____	920.94
Mensualidad del seguro para propietarios de vivienda	_____	50.00
Mensualidad de impuestos sobre bienes inmuebles	_____	170.00
Mensualidad del seguro hipotecario privado (si aplica)	_____	73.13
Mensualidad de la cuota de la asociación colonos (si aplica)	_____	0
<b>Total B</b>	<b>\$ _____</b>	<b>1214.07</b>

**Porcentaje de vivienda contra ingresos (B dividido entre A)** \_\_\_\_\_ 25%

Los gastos de vivienda (Total B) divididos entre el ingreso mensual (Total A) equivalen a su porcentaje de vivienda contra ingreso. Este porcentaje no debe de exceder 30%.

---

Total B arriba	_____	1214.07
Pago mensual total por préstamos de auto	_____	60.00
Pago mensual total por préstamos de educación	_____	45.00
Pago mensual total por tarjeta de crédito	_____	95.00
Otras (deudas)	_____	0
<b>Total C</b>	<b>\$ _____</b>	<b>1514.07</b>

**Porcentaje de pagos contra ingreso (C dividido entre A)** \_\_\_\_\_ 32%

Los pagos mensuales totales (Total C) divididos entre el ingreso mensual estable (Total A) equivalen a su porcentaje de pagos contra ingreso. Este porcentaje no debe de exceder 36%.

## SU DINERO EN EFECTIVO Y ACTIVOS DISPONIBLES

Liste abajo todas sus fuentes de efectivo y cualquier activo que usted pueda utilizar para el pago del pronto y los costos de cierre.

---

Cuenta(s) de cheques \$ \_\_\_\_\_

Cuenta(s) de ahorros \$ \_\_\_\_\_

Fondos de inversión, acciones y bonos \$ \_\_\_\_\_

Valor en efectivo de su póliza de seguro de vida \$ \_\_\_\_\_

Donativos en efectivo de sus padres u otros parientes \$ \_\_\_\_\_

Otros activos \$ \_\_\_\_\_

**Total de Efectivo y Activos** \$ \_\_\_\_\_

## CÓMO OBTENER UN REPORTE DE HISTORIAL CREDITICIO

### DEL CONSUMIDOR

Abajo se enlistan las tres principales agencias nacionales que reportan historiales crediticios. Todas contribuyen información para su calificación de crédito. Usted puede contactar a cualquiera de ellas para solicitar un reporte o visite [www.annualcreditreport.com](http://www.annualcreditreport.com)

EXPERIAN	TRANS UNION	EQUIFAX
701 Experian Pkwy P.O. Box 2002 Allen, TX 75013 888-397-3742 <a href="http://www.experian.com/reportaccess">www.experian.com/reportaccess</a>	760 W. Sproul Road P.O. Box 390 Springfield, PA 19064-0390 800-916-8800 <a href="http://www.transunion.com">www.transunion.com</a>	PO Box 105873 Atlanta, GA 30348 800-685-1111 <a href="http://www.equifax.com">www.equifax.com</a>

USTED TIENE DERECHO A UN REPORTE DE SU HISTORIAL CREDITICIO GRATIS POR AÑO.

### LO QUE DEBE INCLUIR EN LA SOLICITUD

Legal Name

\* First

Middle initial

\* Last

Suffix

\* Birthday

\* Social Security Number

\* Verify Social Security Number

Display Social Security Number

Current U.S. Address

\* Address

Address

\* City

\* State

\* Zip  -

\* Have you lived at this address for 2 years or more?  Yes  No

Previous U.S. Address

\* Address

Address

\* City

\* State

\* Zip  -

This site provides credit information only for U.S. credit files.

To request your report, you must list U.S. addresses in the address section of this form. If you give your foreign address, the credit reporting companies will not be able to find your information.

If you have lived at the address above for less than 2 years, enter your previous address.

## ENTENDIENDO UN REPORTE DE CREDITO

Un reporte de crédito muestra información básica sobre un consumidor y incluye su historial de empleo. Algunas veces un reporte de crédito contiene información sobre ingresos. Sin embargo, en algunos casos la leyenda "rechazado" indica que el patrón optó por no proporcionar información sobre ingresos al buró de crédito. A continuación se describen brevemente algunos de los apartados que se encuentran en un reporte de crédito. En la siguiente página comienza un reporte de crédito muestra obtenido de una de las principales agencias de reporte de crédito, Experian.

**Acreedor:** La parte que ha otorgado un crédito en dinero o que permitió al consumidor que hiciera un cargo por una compra.

**Fecha de reporte:** La fecha en que el acreedor proporcionó la información al Buró de Crédito.

**Fecha de Apertura:** La fecha en que el consumidor abrió una cuenta o comenzó a deber un crédito a algún acreedor.

**Tipo:** El tipo de adeudo. "CHG" significa deudas de tarjeta de crédito "revolvente" tales como Master Card, Visa y las tarjetas de tiendas departamentales. "I" significa un adeudo con amortizaciones a plazo, tales como un crédito del banco para un auto, préstamo estudiantil, o para alguna compra importante. La mayoría de los prestamistas verificarán la deuda a plazos revisando el saldo insoluto actual y el historial de pagos.

**Cantidad:** La cantidad total de deuda tomada de cada acreedor o el límite disponible en créditos revolventes.

**Saldo:** La cantidad que queda pendiente de pago de un préstamo o tarjeta de crédito. Con mayor precisión, es la diferencia entre la cantidad total tomada en préstamo y la cantidad que el consumidor ya ha pagado de la deuda.

**Número de Pagos Extemporáneos:** El número de veces que se han realizado pagos atrasados. Los zeros indican que no hay pagos atrasados en esas cuentas.

**Estado de Pago:** "Conforme Acuerdo" ("As Agreed") significa que el consumidor ha pagado sus cuentas conforme a su contrato con el acreedor. Si el consumidor tuviera un historial de pagos deficiente en alguna cuenta, la columna del estado de pago mostraría "DELINQ" o algún término similar.

**Cobranza:** "Cobranza" ("Collection") significa que la cuenta ha sido referida a una agencia de cobranza. Esto refleja una imagen negativa del crédito del consumidor, aún si la cuenta es pagada eventualmente – lo que sin una buena explicación puede impedir que se califique para una hipoteca.

**Indagaciones:** El que no haya indagaciones registradas en los últimos 90 días significa que nadie ha solicitado ver el reporte de crédito del consumidor durante los últimos tres meses. En caso de que hubiera una indagación, esto puede indicar que el consumidor ha solicitado recientemente un préstamo o crédito. Si es así, un adeudo nuevo puede afectar su capacidad de calificar para un préstamo hipotecario

# REPORTE MUESTRA DE HISTORIAL CREDITICIO

Sample Credit Report | Free Annual Credit Report | Experian Credit Report | Experian Credit Score



## Online Personal Credit Report from Experian for

Experian credit report prepared for  
**JOHN Q. CONSUMER**  
 Your report number is  
**1562064065**  
 Report date:  
**04/24/2012**

- Index:**
- Personal Responsibility
  - Accounts in good standing
  - Reasons for your credit history
  - Personal Information
  - Important messages from Experian
  - Contact Us

Experian collects and organizes information about you and your credit history from public records, your creditors and other reliable sources. Experian makes your credit history available to your current and prospective creditors, employers and others as allowed by law, which can expedite your ability to obtain credit and can make offers of credit available to you. We do not grant or deny credit; each credit grantor makes that decision based on its own guidelines.

To return to your report in the near future, log on to [www.experian.com/consumer](http://www.experian.com/consumer) and select "View your report again" or "Dispute" and then enter your report number.

If you disagree with information in this report, return to the Report Summary page and follow the instructions for disputing.

### Potentially Negative Items

#### Public Records

Credit grantors may carefully review the items listed below when they check your credit history. Please note that the account information connected with some public records, such as bankruptcy, also may appear with your credit items listed later in this report.

#### MAIN COUNTY CLERK

Address: 123 MAINTOWN S BUFFALO, NY 10000	Identification Number: 1	Plaintiff: ANY COMMISSIONER O.
Status: Civil claim paid.	Status Details: This item was verified and updated in Apr 2012.	
Date Filed: 10/15/2012	Claim Amount: \$200	
Date Resolved: 03/04/2012	Liability Amount: NA	
Responsibility: INDIVIDUAL		

### Credit Items

For your protection, the last few digits of your account numbers do not display.

#### ABCD BANKS

Address: 100 CENTER RD BUFFALO, NY 10000 (555) 555-5555	Account Number: 1000000...	
Status: Paid/Past due 60 days.		
Date Opened: 10/2012	Type: Installment	Credit Limit/Original Amount: \$523
Reported Since: 11/2012	Terms: 12 Months	High Balance: NA
Date of Status: 04/2012	Payment: \$0	Recent Balance: \$0 as of 04/2012
Last Reported: 04/2012	Responsibility: Individual	Recent Payment: \$0
Account History: 60 days as of 12-2012 30 days as of 11-2012		

#### Número de reporte:

Usted va a necesitar su número de reporte para contactar a Experian en línea, por teléfono o por correo.

#### Índice:

Navegue por las secciones de su reporte de crédito usando estas ligas.

#### Temas potencialmente negativos:

Temas que los acreedores pudieran mirar menos favorablemente. Esto incluye el nombre y domicilio del acreedor (abreviado por razones de seguridad), estatus de la cuenta, tipo y términos de la cuenta y cualquier otra información que haya sido reportada a Experian por parte del acreedor. También incluye cualquier información sobre bancarrota, gravamen o sentencia que se obtenga directamente de la corte.

#### Estatus:

Indica el estado actual de la cuenta.



Si usted cree que la información contenida en su reporte es inexacta, usted puede impugnar el asunto de forma expedita, efectiva y gratuita utilizando el servicio de impugnaciones en línea de Experian localizado en: [www.experian.com/disputes](http://www.experian.com/disputes)

Impugnar en línea es la manera más rápida de atender cualquier inquietud que usted pueda tener sobre la información contenida en su reporte de crédito.

## REPORTE MUESTRA DE HISTORIAL CREDITICIO (cont.)

### MAIN COLL AGENCIES

Address:	Account Number:	Original Creditor:
PO BOX 123	0123456789	TELEVISE CABLE COMM.
ANYTOWN, PA 10000		
(555) 555-5555		

Status: Collection account. \$95 past due as of 4-2012.

Date Opened:	Type:	Credit Limit/Original Amount:
01/2005	Installment	\$95
Reported Since:	Terms:	High Balance:
04/2012	NA	NA
Date of Status:	Monthly	Recent Balance:
04/2012	Payment:	\$95 as of 04/2012
	\$0	Recent Payment:
		\$0
Last Reported:	Responsibility:	
04/2012	Individual	

Your statement: ITEM DISPUTED BY CONSUMER

Account History:  
Collection as of 4-2012

### Accounts in Good Standing 5

#### AUTOMOBILE AUTO FINANCE

Address:	Account Number:
100 MAIN ST E	1234567898...
SMALLTOWN, MD 90001	
(555) 555-5555	

Status: Open/Never late.

Date Opened:	Type:	Credit Limit/Original Amount:
01/2006	Installment <span style="border: 1px solid black; padding: 2px;">6</span>	\$10,355
Reported Since:	Terms:	High Balance:
01/2012	65 Months	NA
Date of Status:	Monthly	Recent Balance:
04/2012	Payment:	\$7,984 as of 04/2012
	\$210	Recent Payment:
		\$0
Last Reported:	Responsibility:	
04/2012	Individual	

### MAIN

Address:	Account Number:
PO BOX 1234	123456789876
FORT LAUDERDALE, FL 10009	

Status: Closed/Never late.

Date Opened:	Type:	Credit Limit/Original Amount:
03/1997	Revolving	NA
Reported Since:	Terms:	High Balance:
03/2012	1 Months	\$3,228
Date of Status:	Monthly	Recent Balance:
08/2012	Payment:	\$0 /paid as of 08/2012
	\$0	Recent Payment:
		\$0
Last Reported:	Responsibility:	
08/2012	Individual	

Your statement:  
Account closed at consumer's request

#### Cuentas al corriente de pago:

Enlista las cuentas que tienen un status positivo y que pueden ser vistas favorablemente por parte de sus acreedores. Algunos acreedores no nos envían sus reportes, por lo que alguna de sus cuentas puede no estar en la lista.

#### Tipo:

El tipo de cuenta indica si es una cuenta de crédito revolving o una cuenta de crédito a plazos.

# REPORTE MUESTRA DE HISTORIAL CREDITICIO (cont.)

## Requests for Your Credit History

7

### Requests Viewed By Others

We make your credit history available to your current and prospective creditors and employers as allowed by law. Personal data about you may be made available to companies whose products and services may interest you.

The section below lists all who have requested in the recent past to review your credit history as a result of actions involving you, such as the completion of a credit application or the transfer of an account to a collection agency, application for insurance, mortgage or loan application, etc. Creditors may view these requests when evaluating your creditworthiness.

#### HOMESALE REALTY CO

Address:  
2000 S MAINROAD BLVD STE  
ANYTOWN CA 11111  
(555) 555-5555

Date of Request:  
07/16/2012

#### Comments:

Real estate loan on behalf of 3903 MERCHANTS EXPRESS M. This inquiry is scheduled to continue on record until 6-2014.

#### M & T BANK

Address:  
PO BOX 100  
BUFFALO NY 10000  
(555) 555-5555

Date of Request:  
02/23/2008

#### Comments:

Permissible purpose. This inquiry is scheduled to continue on record until 3-2008.

#### WESTERN FUNDING INC

Address:  
191 W MAIN AVE STE 100  
INTOWN CA 10000  
(555) 555-5555

Date of Request:  
01/25/2006

#### Comments:

Permissible purpose. This inquiry is scheduled to continue on record until 2-2008.

### Requests Viewed Only By You

The section below lists all who have a permissible purpose by law and have requested in the recent past to review your information. You may not have initiated these requests, so you may not recognize each source. We offer information about you to those with a permissible purpose, for example, to:

- other creditors who want to offer you preapproved credit;
- an employer who wishes to extend an offer of employment;
- a potential investor in assessing the risk of a current obligation;
- Experian or other credit reporting agencies to process a report for you;
- your existing creditors to monitor your credit activity (date listed may reflect only the most recent request).

We report these requests **only to you** as a record of activities. We **do not** provide this information to other creditors who evaluate your creditworthiness.

#### MAIN BANK USA

Address:  
1 MAIN CTR AA 11  
BUFFALO NY 14203

Date of Request:  
08/10/2012

#### MYTOWN BANK

Address:  
PO BOX 825  
MYTOWN DE 10000  
(555) 555-5555

Date of Request:  
08/05/2006

#### INTOWN DATA CORPS

Address:  
2000 S MAINTOWN BLVD STE  
INTOWN CO 11111  
(555) 555-5555

Date of Request:  
07/16/2006

### Solicitudes de su historial crediticio:

También llamadas "consultas", las solicitudes de su historial crediticio quedan registradas en su reporte cada vez que un tercero tiene a la vista su información de crédito. Existen dos tipos de consultas.

i. Consultas que se llevan a cabo como resultado de una transacción iniciada por usted mismo. Estas incluyen consultas derivadas de la presentación de una solicitud de crédito, seguros, vivienda u otros préstamos. También incluyen la asignación de una cuenta a una agencia de cobranzas. Los acreedores pueden ver estos temas cuando evalúen su solvencia o capacidad crediticia.

ii. Consultas que se llevan a cabo como resultado de transacciones que pueden no haber sido iniciadas por usted pero que son permitidas bajo la ley FCRA. Estas incluyen ofertas pre-aprobadas, así como para fines de empleo, revisión de inversiones, monitoreo de cuentas por parte acreedores existentes, y solicitudes presentadas por usted para obtener su propio historial crediticio. Estos temas únicamente se le muestran a usted y no tienen ningún impacto en la evaluación de su solvencia o calificaciones de capacidad crediticia o de riesgo.

## ENCUENTRE LA VIVIENDA ADECUADA

### **PR** ¿Cómo puedo determinar qué tipo de vivienda estoy buscando y a dónde puedo ir para encontrarla?

En la medida en que vaya a ver casas, usted podrá jerarquizar sus expectativas y deseos y se dará cuenta de que ninguna casa va a tener todo lo que usted busca. Sin embargo, la casa que usted finalmente adquiera, debe de satisfacer la mayor cantidad posible de sus expectativas. A lo largo del proceso será clave hacer su búsqueda mas específica y no perder tiempo viendo todas las propiedades.

#### ¿Dónde debo comenzar?

Empiece desarrollando una lista de todas las expectativas que usted tiene para su nuevo hogar. Algunos de los elementos de su lista describirán el interior, los servicios o el tamaño general de la propiedad. Se debe tomar en consideración la ubicación, el estilo de vida y la viabilidad. El trayecto de traslado al trabajo, al transporte público y quizás las escuelas del barrio son todas consideraciones que pueden estar en su lista.

La lista de sus prioridades lo refleja a usted, el futuro propietario de vivienda. Tómese el tiempo de hacer su lista y revísela durante todo el proceso de compra. En la medida en que más elementos de su lista sean satisfechos por su nuevo hogar, usted será mas feliz viviendo en el.

#### ¿Cuáles son mis opciones?

##### **Vivienda unifamiliar**

Si este es el tipo de casa que usted está buscando, usted puede elegir entre comprar una casa de construcción reciente o una casa construida con anterioridad la cual posiblemente estará ubicada en un barrio bien establecido. Ambos tipos de vivienda, ya sea de reciente o de anterior construcción, ofrecen ventajas para los compradores primerizos. Con frecuencia una casa construida con anterioridad es mas amplia y mas económica que una casa nueva de similar ubicación. Una casa nueva puede tener un sistema de calefacción mas eficiente, mejor aislamiento y costos mas bajos de mantenimiento – probablemente por varios años – ya que todo es nuevo.

Comprar una casa vieja puede permitirle espacios para negociar el precio de venta en caso de que exista la necesidad de hacer algunas reparaciones; pero recuerde, si el vendedor descuenta el monto del precio debido a que deben hacerse reparaciones necesarias, entonces usted será el responsable de pagar por que éstas se hagan (o hacerlas usted mismo si puede). Esto puede resultar costos y llevarle mucho tiempo

## **Condominios**

Uno de los beneficios de comprar un condominio sería que el mantenimiento es llevado a cabo por el propio desarrollo en condominio. Esto significa que puede tener el beneficio de ser el propietario de su vivienda pero pasando menos tiempo haciendo trabajos del jardín o reparaciones en su vivienda.

Sin embargo, los condominios cobran cuotas para cubrir estos servicios y estas cuotas tienden a aumentar con el tiempo en la medida en que los servicios se vuelven mas caros o en que el desarrollo va envejeciendo y necesita mas y mayores reparaciones. Asimismo, si no hay una reserva presupuestal sólida (es decir, dinero reservado para cubrir la reposición de bienes de propiedad común) y una administración efectiva que cobre puntualmente las cuotas de la asociación de colonos, los propietarios de unidades condominales podrían enfrentar reparaciones y valoraciones inesperadas.

Como propietario de un condominio, es posible que usted sea requerido o que usted mismo tenga deseos de formar parte de la directiva de la asociación de condóminos. Esto implica supervisar la cobranza de las cuotas, el mantenimiento de todas las áreas comunes, salvaguardar las reservas y dirigir las reparaciones de emergencia y de rutina.

## **Vivienda multifamiliar para alojar de dos a cuatro familias**

Comprar una propiedad con dos a cuatro unidades independientes una inversión así como también es su residencia personal. En este caso podrían haber ventajas fiscales y de ingresos pero también habrá mucha mas responsabilidad cuando USTED se convierta en arrendador. Estas responsabilidades incluyen la búsqueda y selección de un arrendador, contratos de arrendamiento, procesos de depósitos en garantía, la posibilidad de desahucios y reparaciones de emergencia.

## **Propiedades que requieren trabajos sustanciales de restauración o reparación (“fixer uppers”)**

Durante la búsqueda de su casa, usted encontrará muchas casas que pueden describirse como fixer uppers o “especiales para restaurar o reparar.” Estas viviendas comúnmente se ubican en barrios mas viejos – y por ende mejor establecidos – pero han sufrido de abandono por un largo periodo de tiempo.

Si usted decide que lo suyo es comprar una casa que requiere de reparaciones, prepárese para afrontar los múltiples gastos que están implicados en el proceso de llevar a cabo los trabajos de reparación. Una vez comenzados los trabajos de rehabilitación, usted podría descubrir que existen defectos significativos en la estructura o en el diseño. De un momento a otro, sus gastos corrientes para la rehabilitación podrían aumentar significativamente. Los trabajos de reparación podrían llevar mas tiempo del que usted había previsto originalmente, y usted, como nuevo propietario de vivienda, podría acabar viviendo en una casa con cuartos sin terminar.

En caso de que usted decida comprar una propiedad “fixer upper,” MassHousing recomienda que un contratista y inspector de vivienda le detalle ampliamente el alcance de las reparaciones requeridas – así como un estimado de los costos involucrados. Se recomienda que usted haga esto antes de presentar su oferta de compra. La cantidad de dinero que le costará reparar y rehabilitar la propiedad deberá impactar directamente el precio que usted pague por la casa.

## ¿Cómo encuentro la casa adecuada?

Usted cuenta con varias fuentes para encontrar la casa "adecuada." Éstas son

- los múltiples sitios web y aplicaciones para teléfonos inteligentes dedicados a la compraventa de casas
- la sección de bienes raíces de su periódico local o de sitios web de noticias
- conversando y trabajando con un agente de bienes raíces del comprador
- dar vueltas en auto en busca de letreros de "Se Vende" ("For Sale") o utilizar una de las aplicaciones mencionadas arriba para buscar un barrio de su agrado
- conversando y trabajando con agentes de bienes raíces
- revisando el boletín de anuncios en la oficina, o dentro y alrededor del barrio en el que usted tiene planeado comprar
- conversando con amistades, conocidos y compañeros de trabajo

Si usted decide llevar a cabo la búsqueda de casas por sí solo, usted necesita recopilar información sobre diferentes barrios con casas valuadas en el rango que usted tiene, lo que ofrecen estos barrios, así como la forma en que éstos satisfacen sus necesidades en términos de escuelas, transporte público, comercio y accesibilidad a su trabajo.

Una forma más sencilla puede ser contactar a un agente de bienes raíces. Durante una sola conversación, un agente de bienes raíces puede proporcionarle información que a usted le podría tomar varias semanas en recopilar por sí solo. Los agentes pueden ser una excelente fuente de información. Sin embargo, tratándose específicamente de la compra de una casa recuerde que los agentes de bienes raíces trabajan para el vendedor y no para el comprador. Si usted está trabajando con un agente de bienes raíces con quien usted no está satisfecho, o quien no está haciendo un buen trabajo para usted, entonces cambie de agente.

Otro recurso para la compra de vivienda es el agente del comprador. Los agente de compradores, a diferencia del típico agente de bienes raíces, trabajan exclusivamente para usted, el comprador. El agente del comprador puede ser compensado mediante una cuota cobrada al comprador, o ser compensado con una parte de la comisión ganada por el agente del vendedor de la propiedad. El arreglo de pago normalmente se determina por adelantado cuando se está negociando con el agente del comprador.

Recuerde, se puede tomar hasta seis meses o incluso más tiempo para poder encontrar la casa adecuada. El hecho de que exista un mercado de compradores o un mercado de vendedores puede afectar la disponibilidad de las propiedades entre las cuales usted tiene la posibilidad de elegir, así como su capacidad para negociar el precio de compra. Un mercado de compradores significa que hay mucha oferta de propiedades en el mercado y las ventas tienden a ir despacio. Un mercado de vendedores ocurre cuando las tasas de interés son bajas y muchos más compradores que vendedores entran al mercado de vivienda.

## ¿Cómo elijo la ubicación?

Después de que usted haya decidido qué tipo de propiedad usted quiere comprar, el siguiente paso es elegir la ubicación. Existen varias consideraciones:

- ¿Qué tan lejos está dispuesto a trasladarse – qué tan cerca está el acceso a la carretera o al transporte público?
- ¿Estará usted cerca de comercios, iglesias, guarderías e instalaciones recreativas?
- ¿Habrán escuelas en la cercanía que satisfagan las necesidades educativas de sus hijos?

Una vez que haya determinado en qué áreas generales desea vivir, elabore una lista de lo que son sus "necesidades" y "lo que le gustaría tener" para asistir a su agente de bienes raíces en el proceso de búsqueda de casa. (Vea el Anexo 8, El Mapa de Ruta del Comprador de Vivienda, al finalizar este capítulo).

### ¿Hay algunos Consejos para la Búsqueda de Vivienda que debo recordar?

Se pueden agotar ir de casa en casa. No se trata únicamente del cansancio físico, si no que después de un tiempo todas las casas empiezan a parecer iguales y resulta mas difícil recordar los detalles de cada una. Por eso, es una buena idea tener en mente lo siguiente:

- Siempre tome notas y verifique la ubicación de la casa en relación con su trabajo, el transporte público y otros factores importantes. Si el dueño le ofrece una hoja informativa, guárdela, aún si piensa que no está interesado en la casa en ese momento. Más adelante, usted podrá pensar y darse cuenta de que la casa tenía mas cosas atractivo de lo que pensó. Muchos de los sitios web y aplicaciones disponibles le permiten mantener gratuitamente una lista de las propiedades que le interesan.
- Intente no ver mas de tres casas a la vez. Después de eso, ya no se tiene cuidado – solo estará recorriendo sin poner atención a detalles importantes. Si usted piensa ver muchas casas, tome largos descansos entre una y otra.
- Utilice su teléfono inteligente o cámara para tomar fotografías de las casas que le parecen atractivas. Una imagen vale mas que mil palabras, pero también hay miles de filtros disponibles por ahí, así que tomar sus propias fotografías para revisarlas con posterioridad puede ser una herramienta importante.
- Trace un bosquejo del plano de las viviendas que usted considere "finalistas" – esta es una buena manera de comparar una casa contra otra.
- Tome nota del área en pies cuadrados de cada vivienda – esto le permitirá hacer un comparativo preciso del tamaño de las casas comparadas entre sí y también compararlas contra el espacio habitable que actualmente ocupa.
- No tenga miedo de hacer preguntas. Muchos compradores se preocupan de que el agente piense que son tontos si hacen preguntas. Pero **¡no hay preguntas tontas!** Como primer comprado, usted querrá saber todo lo que pueda respecto a cada propiedad. Con frecuencia una pregunta sobre drenaje, calefacción o sistemas de aire acondicionado, impuestos, antigüedad de la casa o reparaciones frecuentes dará lugar a otras preguntas. Haciendo preguntas, usted podrá encontrar temas preocupantes sobre una propiedad en específico que inicialmente parecía no tener problemas. Recuerde, es mucho mejor conocer los problemas de la casa antes de comprarla, que descubrirlos una vez que usted sea el propietario.

## ¿Cómo presento una oferta o negociación sobre el precio que estoy dispuesto a pagar?

Muchos factores entran en juego cuando usted se prepara a presentar una oferta sobre una propiedad. Considere cuidadosamente los siguientes puntos:

- ¿Cuál es la condición y la antigüedad de la casa?
- ¿Cuál será el costo de las reparaciones?
- ¿Hay vendedores dispuestos a asumir los costos de reparación o posiblemente los costos de cierre?
- ¿Cuánto tiempo hace desde que la propiedad está en el mercado?
- ¿Está en un mercado de compradores o de vendedores?
- ¿Están los vendedores ansiosos por vender (mudándose a otro lugar o comprando otra propiedad)?
- ¿La propiedad se encuentra en una ubicación o distrito escolar particularmente deseable?
- ¿Tiene la casa todo (o casi todo) lo que usted ha estado buscando?

Cuando usted esté listo para hacer una oferta ya sea directamente al vendedor o al agente involucrado, no ofrezca más de lo que está dentro de sus posibilidades. Asegúrese de sujetar su oferta al cumplimiento de ciertas condiciones, primordialmente a la obtención de reportes aceptables de inspección, UFFI y radón, pintura con plomo y el financiamiento de la hipoteca. Su oferta deberá incluir un depósito (dinero depositado de buena fe). No hay una cantidad establecida para el depósito, pero como comprador, ponga lo menos posible.

El vendedor puede ya sea aceptar su oferta, hacerle una contraoferta, a la misma vez usted puede aceptar o contraofertar, o rechazar su oferta. Las negociaciones entre usted y el vendedor podrían extenderse a lo largo de varios días y ser estresantes. Posiblemente lo sean menos si se involucra a un broker. Recuerde que la casa permanece en el mercado mientras continúan las negociaciones.

Una Oferta de Compraventa de Inmueble (Vea el Anexo 9) aceptada debe consagrarse por escrito y ser firmada por ambas partes. El Estado de Massachusetts no reconoce las ofertas verbales como válidas. Recuerde, la Oferta de Compraventa constituye un contrato firmado y genera obligaciones legales para ambas partes. Es una buena idea traer a su abogado a la mesa antes de comenzar cualquier cosa.

## ¿Por qué necesito un abogado?

Para proteger sus intereses como comprador de vivienda. Un abogado

- fijará las fechas y los plazos para la compraventa protegiendo su dinero en depósito;
- le ayudará a negociar un precio de compra justo;
- le ayudará a preparar la Oferta de Compraventa;
- le ayudará a negociar un precio de compra más favorable si la inspección del inmueble revela problemas significativos;
- redactará y/o modificará el Contrato de Compraventa para protegerlo a usted y su patrimonio;
- lo asistirá en el proceso de obtención de hipoteca;
- lo preparará para el recorrido final de la propiedad;
- estará presente en el cierre

## ¿Qué tan importantes son los plazos en la Oferta de Compra de Bienes Inmuebles?

El transcurso del tiempo es muy importante en las transacciones de inmuebles. Es importante que usted se otorgue a sí mismo el tiempo suficiente en la Oferta de Compraventa de Inmueble para obtener el resultado de una inspección, negociar el Contrato de Compraventa, presentar una solicitud y obtener una hipoteca para financiar la compra y fijar una fecha de cierre. Las transacciones de inmueble con frecuencia fracasan en base a la incapacidad de adherirse a los plazos fijados en la Oferta.

## ¿Qué pasa cuando mi oferta es aceptada y es el momento de celebrar el Contrato de Compraventa?

Cuando su oferta sea finalmente aceptada, el broker o el abogado del vendedor redactará un Contrato de Compraventa (CCV) (Vea el Anexo 10). Aún cuando el documento que se usa es un formato estándar desarrollado por la Junta de Agentes de Bienes Raíces, éste es muy detallado y puede requerir de algunas modificaciones por parte suya o del vendedor. Recuerde que éste es un documento jurídicamente vinculante, el cual debe definir claramente todos los términos de la venta y debe ser revisado por un abogado antes de que usted lo firme. Al final de este capítulo se incluye una muestra de una Oferta de Compraventa.

El Contrato de Compraventa contiene:

- Una descripción legal de la propiedad;
- El precio de venta acordado;
- Los montos del depósito de buena fe y del pronto;
- La descripción de los bienes muebles que se incluyen en la venta;
- El plazo de tiempo con que cuenta el comprador para obtener un compromiso de hipoteca;
- La confirmación del precio por parte de un tasador aceptable. El reporte de tasación debe dar soporte al precio de venta de la vivienda con tres transacciones comparables de ventas ocurridas recientemente. Si no es el caso, usted puede retirarse de la transacción.

En el momento del cierre, la propiedad debe estar limpia y barrida.

También debe de incluirse una cláusula de contingencia respecto a su habilidad de obtener el financiamiento de su hipoteca **de forma que usted no pierda su depósito de buena fe en caso de que su crédito no sea aprobado**. Una cláusula de contingencia establece que su capacidad de comprar la casa está sujeta a la condición de que usted sea capaz de obtener el financiamiento necesario dentro del plazo acordado. La cláusula de contingencia lo protege a usted, el comprador, para no perder su depósito.

Otras contingencias deben incluir resultados aceptables de las inspecciones de vivienda, de termitas, de radón y de pintura con plomo. La fecha de cierre del crédito y la fecha de entrega de posesión, también deben de contemplarse en el contrato

## ¿Qué es la inspección de la vivienda?

Una inspección satisfactoria de vivienda, aún cuando no es indispensable, es un importante componente en la compra de una vivienda. (¡Recuerde que el tasador del prestamista no es un inspector de vivienda!) El comprador selecciona a un inspector de vivienda licenciado y cubre el costo de la inspección. La inspección de vivienda será un gasto adicional de unos pocos cientos de dólares pero debe de hacerse. La inspección deberá incluir lo siguiente:

- Cimientos
- Puertas y ventanas
- Techo
- Tuberías y sistemas eléctricos
- Calefacción y aire acondicionado
- Plafones, paredes y pisos
- Aislamiento y ventilación
- Drenaje y sistemas sépticos

Un buen inspector debe proporcionar un informe dentro de las 24-48 horas posteriores a la inspección.

Una inspección reprobada le permite retirarse de la transacción (siempre y cuando esta contingencia se haya incluido en su Oferta de Compra de Inmueble o en el Contrato de Compraventa) o tal vez negociar el precio de venta.

Cuando se haga la inspección de una vivienda, es ampliamente recomendable que también se inspeccione la vivienda propuesta respecto a la existencia de termitas, radón, pintura con plomo y asbesto.

Los inspectores de viviendas deben tener licencia. Visite [www.mass.gov](http://www.mass.gov) para obtener más información de la Junta de Inspectores de Massachusetts. Los inspectores de viviendas están regulados por 266 CMR .2-11, Normas y reglamentos que rigen a los inspectores de viviendas.

## Resumen del Capítulo

Este capítulo ha cubierto el proceso de selección de vivienda y le ha aportado consejos sobre los recursos disponibles para que usted llegue a la vivienda adecuada. El proceso de presentar una Oferta de Compra de Inmueble y de firmar un Contrato de Compraventa y se resaltaron también las importantes contingencias que deben incluirse en dichos documentos.

El siguiente paso es obtener una hipoteca y proceder al cierre. El Capítulo 3 cubre el proceso completo de solicitud de hipoteca.

## NOTAS DEL INSTRUCTOR

MassHousing recomienda que se invite a oradores externos para tratar los siguientes temas:

1. Las obligaciones de ser un arrendador/propietario de una vivienda multifamiliar para 2, 3 o 4 familias;
2. El proceso de selección de vivienda por parte de un agente de bienes raíces, incluyendo una explicación del MLS;
3. Revisión de los documentos de Oferta de Compra y Contrato de Compraventa por un abogado de bienes raíces;
4. Revisión del proceso de inspección por parte de un inspector de vivienda licenciado.

### Anexos:

8. El Mapa de Ruta del Comprador de Vivienda
9. Oferta de Compra de Bienes Raíces
10. Contrato de Compraventa

## EL MAPA DE RUTA DEL COMPRADOR DE VIVIENDA

El siguiente "mapa de ruta" repasa el proceso de compra de vivienda, dándonos una lista paso a paso con costos relacionados sobre cómo comprar su primer vivienda. Como cualquier mapa de ruta, pueden haber desviaciones imprevistas, los costos pueden fluctuar dependiendo de las influencias económicas y del mercado, y pudiera haber pasos adicionales, o algunos pasos que quizás usted se podría brincar del todo. Mediante la lectura completa del mapa al tiempo que comienza la búsqueda de una vivienda, usted estará bien preparado para enfrentar el camino por recorrer.

**Paso 1** Determine sus deseos/necesidades en base a una evaluación personal y sus planes para el futuro.  
**Costo Estimado: \$0**

**Paso 2** Obtenga su reporte de crédito gratuito. Solucione cualquier tema que pudiera surgir del reporte.  
**Costo Estimado: \$0**

**Paso 3** Obtenga una pre-aprobado por parte de cuando menos una institución crediticia para determinar su capacidad de obtener un préstamo.  
**Costo Estimado: \$0**

**Paso 4** Contacte a agentes de bienes raíces para obtener información respecto al mercado inmobiliario, incluyendo las propiedades actualmente en el mercado y las propiedades que se han vendido recientemente.  
**Costo Estimado \$0**

**Paso 5** Comience a ver casas.  
**Costo Estimado: \$0**

**Paso 6** Presente una Oferta de Compra de Inmueble sobre alguna propiedad. Asegúrese de que la oferta incluya contingencias respecto a las inspecciones y al financiamiento de hipoteca.  
**Cósto Estimado: Depósito de buena fe de aproximadamente \$1,000 – reembolsables si la oferta no es aceptada o se cae la transacción. Si la transacción prospera, el depósito se aplica al pago del pronto.**

**Paso 7** Contrate una inspección de vivienda llevada a cabo por un inspector de vivienda profesional.  
**Costos Estimado: \$250 – \$750 (por unidad\*) dependiendo en la propiedad y el inspector. \*Las propiedad multifamiliares pueden ser por unidad**

**Paso 8** Contacte un abogado de bienes raíces para negociar el Contrato de Compraventa. (Usted puede preferir contratar al abogado en base a una tarifa por hora en lugar de aceptar una cuota fija.)  
**Costos Estimado: \$500 – \$1,500 dependiendo de la complejidad de las negociaciones y del abogado que se utilice.**

**Paso 9**

Firme el Contrato de Compraventa aprobado.

**Estimado del Pronto:** El equivalente al 5% del precio de venta menos el monto del depósito inicial (depósito de buena fe), pagado al momento de presentar la oferta. El depósito de buena fe se mantiene en custodia de un tercero y es reembolsable si la transacción no prospera debido a que no se cumplieron todas las condiciones y contingencias señaladas en el Contrato de Compraventa.

**Paso 10**

Solicite una hipoteca.

**Costo Estimado:** \$300 - \$750. No reembolsable.

**Paso 11**

Obtenga una carta compromiso por parte de su prestamista hipotecario.

**Costo Estimado:** \$0

**Paso 12**

Obtenga el seguro provisional, el monto de los costos definitivos de cierre y asista al cierre con el dinero necesario para cubrir los costos de cierre y el saldo del monto del pronto requerido.

**Estimado de Costos de Seguro:** Entre \$500 - \$2,000 dependiendo del tipo de propiedad y del seguro que se haya contratado. **Costos de cierre:** amplio rango dependiendo del prestamista y del producto utilizado. Puede ser tan bajo como el 1% del costo de la casa o tan alto como el 5% del costo de la casa dependiendo del número de puntos y cuotas por cobrar. **Saldo del pronto:** Tomando en consideración el depósito descrito en la Oferta original y de nuevo en el Contrato de Compraventa y cualquier cantidad de fondos adicionales que se requieran para saldarlo.

**FINALMENTE:** ¡HAGA SU MUDANZA! Tome en cuenta los costos de mudanza, y contrate todos los servicios a su nombre.

*Fuente: John Woods, Gerente del Programa de Vivienda, Ciudad de Somerville, MA.*

# OFERTA DE COMPRA DE INMUEBLE

Por favor obtenga la colaboración de un abogado que hable español para comprender cabalmente el Contrato de Compraventa antes de que presente una oferta de compra.

## CONTRACT TO PURCHASE REAL ESTATE #501 (Page 1 of 2)

(With Contingencies)

(Binding Contract. If Legal Advice Is Desired, Consult An Attorney.)



MASSACHUSETTS ASSOCIATION OF REALTORS®

<b>From: BUYER(S):</b>	<b>To: OWNER OF RECORD ("SELLER"):</b>
Name(s): _____	Name(s): _____
Address: _____	Address: _____
_____	_____
_____	_____

The BUYER offers to purchase the real property described as \_\_\_\_\_ together with all buildings and improvements thereon (the "Premises") to which I have been introduced by \_\_\_\_\_ on the following terms and conditions:

**1. Purchase Price:** The BUYER agrees to pay the sum of \$ \_\_\_\_\_ to the SELLER for the purchase of the Premises (the "Offer"), due as follows:

- i. \$ \_\_\_\_\_ as a deposit to bind this Offer  
 and delivered herewith to the Seller or Seller's agent  
 or to be delivered forthwith upon receipt of written acceptance
- ii. \$ \_\_\_\_\_ as an additional deposit upon receipt of the Purchase and Sale Agreement;
- iii. Balance by bank's, cashier's, treasurer's or certified check or wire transfer at the time of closing.

**2. Duration Of Offer.** This Offer is valid until \_\_\_\_\_ a.m./p.m. on \_\_\_\_\_ by which time a copy of this Offer shall be signed by the SELLER, accepting this Offer and returned to the BUYER, otherwise this Offer shall be deemed rejected and the money tendered herewith shall be returned to the BUYER. Upon written notice to the BUYER or BUYER'S agent of the SELLER'S acceptance, the accepted Offer shall form a binding agreement in all respects of this Offer as to each provision.

**3. Purchase And Sale Agreement.** The SELLER and the BUYER shall on or before \_\_\_\_\_ a.m./p.m. on \_\_\_\_\_ execute the Standard Purchase and Sale Agreement of the MASSACHUSETTS ASSOCIATION OF REALTORS® or substantial equivalent which, when accepted, shall become the entire agreement between the parties and this Offer shall have no further force and effect.

**4. Closing.** The SELLER agrees to deliver a good and sufficient deed conveying good and clear record and marketable title at \_\_\_\_\_ a.m./p.m. on \_\_\_\_\_ at the \_\_\_\_\_ County Registry of Deeds or such other time or place as may be mutually agreed upon by the parties.

**5. Escrow.** The deposit shall be held by \_\_\_\_\_, as escrow agent, subject to the terms hereof. Endorsement or negotiation of this deposit by the real estate broker shall not be deemed acceptance of the terms of the Offer. In the event of any disagreement between the parties concerning to whom escrowed funds should be paid, the escrow agent may retain said deposit pending written instructions mutually given by the BUYER and SELLER. The escrow agent shall abide by any Court decision concerning to whom the funds shall be paid and shall not be made a party to a pending lawsuit solely as a result of holding escrowed funds. Should the escrow agent be made a party to a lawsuit in violation of this paragraph, the escrow agent shall be dismissed and the party asserting a claim against the escrow agent shall pay the agent's reasonable attorneys' fees and costs.

**6. Contingencies.** It is agreed that the BUYER'S obligations under this Offer and any Purchase and Sale Agreement signed pursuant to this Offer are expressly conditioned upon the following terms and conditions:

**a. Mortgage.** (Delete If Waived) The BUYER'S obligation to purchase is conditioned upon obtaining a written commitment for financing in the amount of \$ \_\_\_\_\_ at prevailing rates, terms and conditions by \_\_\_\_\_ . The BUYER shall have an obligation to act reasonably diligently to satisfy any condition within the BUYER'S control. If, despite reasonable efforts, the BUYER has been unable to obtain such written commitment the BUYER may terminate this agreement by giving written notice that is received by 5:00 p.m. on the calendar day after the date set forth above. In the event that notice has not been received, this condition is deemed waived. In the event that due notice has been received, the obligations of the parties shall cease and this agreement shall be void; and all monies deposited by the BUYER shall be returned. In no event shall the BUYER be deemed to have used reasonable efforts to obtain financing unless the BUYER has submitted one application by \_\_\_\_\_ and acted reasonably promptly in providing additional information requested by the mortgage lender.

**CONTRACT TO PURCHASE REAL ESTATE #501** (Page 2 of 2)  
(With Contingencies)



**b. Inspections.** (Delete If Waived) The BUYER'S obligations under this agreement are subject to the right to obtain inspection(s) of the Premises or any aspect thereof, including, but not limited to, home, pest, radon, lead paint, septic/sewer, water quality, and water drainage by consultant(s) regularly in the business of conducting said inspections, of BUYER'S own choosing, and at BUYER'S sole cost within \_\_\_\_\_ days after SELLER'S acceptance of this agreement. If the results are not satisfactory to BUYER, in BUYER'S sole discretion, BUYER shall have the right to give written notice received by the SELLER or SELLER'S agent by 5:00 p.m. on the calendar day after the date set forth above, terminating this agreement. Upon receipt of such notice this agreement shall be void and all monies deposited by the BUYER shall be returned. Failure to provide timely notice of termination shall constitute a waiver. In the event that the BUYER does not exercise the right to have such inspection(s) or to so terminate, the SELLER and the listing broker are each released from claims relating to the condition of the Premises that the BUYER or the BUYER'S consultants could reasonably have discovered.

**7. Representations/Acknowledgments.** The BUYER acknowledges receipt of an agency disclosure, lead paint disclosure (for residences built before 1978) and Home Inspectors Facts For Consumers brochure (prepared by the Office of Consumer Affairs). The BUYER is not relying upon any representation, verbal or written, from any real estate broker or licensee concerning legal use. Any reference to the category (single family, multi-family, residential, commercial) or the use of this property in any advertisement or listing sheet, including the number of units, number of rooms or other classification is not a representation concerning legal use or compliance with zoning by-laws, building code, sanitary code or other public or private restrictions by the broker. The BUYER understands that if this information is important to BUYER, it is the duty of the BUYER to seek advice from an attorney or written confirmation from the municipality. In addition, the BUYER acknowledges that there are no warranties or representations made by the SELLER or any broker on which BUYER relies in making this Offer, except those previously made in writing and the following: (if none, write "NONE"):

\_\_\_\_\_

**8. Buyer's Default.** If the BUYER defaults in BUYER'S obligations, all monies tendered as a deposit shall be paid to the SELLER as liquidated damages and this shall be SELLER'S sole remedy.

**9. Additional Terms.** \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

BUYER \_\_\_\_\_ Date \_\_\_\_\_ BUYER \_\_\_\_\_ Date \_\_\_\_\_

**SELLER'S REPLY**

SELLER(S): (check one and sign below)

- \_\_\_\_ (a) ACCEPT(S) the Offer as set forth above at \_\_\_\_\_ a.m./p.m. on this \_\_\_\_\_ day of \_\_\_\_\_.
- \_\_\_\_ (b) REJECT(S) the Offer.
- \_\_\_\_ (c) Reject(s) the Offer and MAKE(S) A COUNTEROFFER on the following terms:

\_\_\_\_\_

This Counteroffer shall expire at \_\_\_\_\_ a.m./p.m. on \_\_\_\_\_ if not withdrawn earlier.

SELLER, or spouse \_\_\_\_\_ Date \_\_\_\_\_ SELLER \_\_\_\_\_ Date \_\_\_\_\_

**(IF COUNTEROFFER FROM SELLER) BUYER'S REPLY**

The BUYER: (check one and sign below):

- \_\_\_\_ (a) ACCEPT(S) the Counteroffer as set forth above at \_\_\_\_\_ a.m./p.m. on this \_\_\_\_\_ day of \_\_\_\_\_.
- \_\_\_\_ (b) REJECT(S) the Counteroffer.

BUYER \_\_\_\_\_ Date \_\_\_\_\_ BUYER \_\_\_\_\_ Date \_\_\_\_\_

**RECEIPT FOR DEPOSIT**

I hereby acknowledge receipt of a deposit in the amount of \$ \_\_\_\_\_ from the BUYER this \_\_\_\_\_ day of \_\_\_\_\_.

\_\_\_\_\_  
Escrow Agent or Authorized Representative



# CONTRATO DE COMPRAVENTA

Por favor obtenga la colaboración de un abogado que hable español para comprender cabalmente el Contrato de Compraventa antes de que presente una oferta de compra.



## STANDARD PURCHASE AND SALE AGREEMENT [#503] (With Contingencies)

The parties make this Agreement this \_\_\_\_\_ day of \_\_\_\_\_, \_\_\_\_\_. This Agreement supersedes and replaces all obligations made in any prior Contract To Purchase or agreement for sale entered into by the parties.

### 1. Parties.

\_\_\_\_\_, [insert name],  
the "SELLER," agrees to sell and \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_, [insert name],  
the "BUYER," agrees to buy, the premises described in paragraph 2 on the terms set forth below. BUYER may require the conveyance to be made to another person or entity ("Nominee") upon notification in writing to SELLER at least five business days prior to the date for performance set forth in paragraph 5. Designation of a Nominee shall not discharge the BUYER from any obligation under this Agreement and BUYER hereby agrees to guarantee performance by the Nominee.

### 2. Description Of Premises. The premises (the "Premises") consist of:

(a) the land with any and all buildings thereon known as \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_, as more specifically described in a deed recorded in the \_\_\_\_\_ Registry of Deeds at Book \_\_\_\_\_, Page \_\_\_\_\_, [Certificate No. \_\_\_\_\_], a copy of which  is  is not [choose one] attached; and

(b) all structures, and improvements on the land and the fixtures, including, but not limited to: any and all storm windows and doors, screens, screen doors, awnings, shutters, window shades and blinds, curtain rods, furnaces, heaters, heating equipment, oil and gas burners and fixtures, hot water heaters, plumbing and bathroom fixtures, towel racks, built-in dishwashers, garbage disposals and trash compactors, stoves, ranges, chandeliers, electric and other lighting fixtures, burglar and fire alarm systems, mantelpieces, wall-to-wall carpets, stair carpets, exterior television antennas and satellite dishes, fences, gates, landscaping including trees, shrubs, flowers; and the following built-in components, if any: air conditioners, vacuums systems, cabinets, shelves, bookcases and stereo speakers, and \_\_\_\_\_

but excluding \_\_\_\_\_,  
[insert references to refrigerators, dishwashers, microwave ovens, washing machines, dryers or other items, where appropriate]

3. **Purchase Price.** The purchase price for the Premises is \$ \_\_\_\_\_ dollars of which \$ \_\_\_\_\_ were paid as a deposit with Contract To Purchase; and \$ \_\_\_\_\_ are paid with this Agreement; \$ \_\_\_\_\_ are to be paid \_\_\_\_\_; and \$ \_\_\_\_\_ are to be paid at the time for performance by bank's, cashier's, treasurer's or certified check or by wire transfer.  
\$ \_\_\_\_\_ Total

4. **Escrow.** All funds deposited or paid by the BUYER shall be held in a non-interest bearing escrow account, by \_\_\_\_\_, as escrow agent, subject to the terms of this Agreement and shall be paid or otherwise duly accounted for at the time for performance. If a

BUYER'S Initials BUYER'S Initials BUYER'S Initials SELLER'S Initials SELLER'S Initials SELLER'S Initials



©1999, 2000, 2002, 2006, 2007, 2008, 2010, 2012 MASSACHUSETTS ASSOCIATION OF REALTORS®

This form is in use by:  
Use by anyone other than a participant in the transaction is strictly prohibited.



Form No. 503

## OBTENCION DE LA HIPOTECA

### **PR** ¿Cómo puedo conseguir un préstamo?

Una parte importante en el proceso de compra de vivienda es la obtención de un préstamo. Aunque usted haya sido precalificado por un prestamista, un comprador de vivienda bien informado debe de comparar los términos de las diferentes opciones de préstamos que ofrecen diferentes prestamistas.

Muchos compradores de vivienda escuchan los términos "precalificado" y también "preaprobado" para un crédito hipotecario. El término "precalificado" significa que el prestamista ha determinado, con base en la información que usted le ha proporcionado, que usted calificaría para un crédito hipotecario. Sin embargo, el estar precalificado no le garantiza a usted un crédito, ni tampoco le garantiza a usted a qué tasa el prestamista le prestará el dinero. Por otro lado, preaprobado garantiza (comúnmente por un periodo de 90 días) el otorgamiento de un crédito hipotecario a una tasa específica. Sin embargo, la precalificación le da confianza al vendedor de la propiedad de que usted, el comprador prospecto, tendrá la capacidad de obtener una hipoteca. Esta confianza afectará en gran parte la decisión del vendedor de aceptar una Oferta de Compra. Ni la precalificación ni la preaprobación lo atan a un compromiso de obtener la hipoteca. Como consumidor preparado, **usted debe seleccionar prudentemente el crédito hipotecario que le ofrezca los mejores términos que pueda encontrar.**

Un buen lugar para comenzar (aún mientras usted está tomando este curso) es buscando en línea algunos términos generales como "comparar tasas de interés hipotecario" o "comparar tasas de prestamistas". Aún cuando usted ya tenga un prestamista en mente, o inclusive ya esté precalificado (recuerde, usted no está obligado a tomar el crédito de un prestamista aunque lo haya precalificado), el hacer una búsqueda comparativa puede ahorrarle mucho dinero durante la vida de su hipoteca.

Otras fuentes de información además de la Internet son

- Compañías hipotecarias;
- Instituciones de ahorro y préstamo;
- Uniones Federales de crédito;
- Otras instituciones financieras.

Otro recurso valioso es su agente de bienes raíces. Ellos normalmente conocen a los prestamistas y lo que están ofreciendo.

Encontrar las mejores tasas y los mejores términos puede requerir de un lapso significativo de tiempo, pero en general valdrá la pena.

## ¿Cuáles son los “términos” de un Crédito Hipotecario?

Estos son algunos de los términos o factores que deberá comparar entre los prestamistas cuando haga las gestiones para contratar un crédito hipotecario:

- ¿Qué tasa de interés le está ofreciendo el prestamista?
- ¿La tasa es fija o variable?
- ¿Puedo fijar mi tasa en el momento de solicitar la hipoteca? ¿por cuánto tiempo? ¿cuál es el costo?
- ¿Cuáles son los costos de cierre?
- ¿Qué comisiones cobrará el prestamista y cómo se comparan dichas comisiones con las comisiones que cobran otros prestamistas?

Para obtener una hipoteca de MassHousing, usted debe hacer el trámite a través de un Prestamista Participante de MassHousing. Usted puede obtener una lista de los prestamistas aprobados por MassHousing dirigiéndose a [www.masshousing.com/lenders](http://www.masshousing.com/lenders) o llamando al 1-888-843-6432

## ¿Generalmente en qué se enfocan los prestamistas cuando usted solicita un crédito?

Los prestamistas deben fijarse detenidamente en las tres Cs de la aprobación de hipoteca – cash (dinero líquido), crédito y colateral.

Cash significa que usted cuenta con el dinero suficiente para cubrir el pago del pronto y los costos de cierre. Buen crédito significa que usted ha obtenido dinero prestado en el pasado y ha cubierto sus deudas puntual y cabalmente. El colateral es la garantía del crédito hipotecario representada por la vivienda que usted está financiando. Los prestamistas querrán asegurarse de que la propiedad que usted está comprando tiene el valor suficiente para soportar la cantidad de dinero que usted está obteniendo en préstamo para su hipoteca.

## ¿Cómo se puede usted preparar para su encuentro con el prestamista?

Cuando usted se reúna con su prestamista para llenar la solicitud de hipoteca, éste le va a requerir a usted mucha información. Esta sección lo preparará para ello y le explicará el motivo por el cual el prestamista la necesita.

El prestamista va a necesitar:

- Los comprobantes de pago salarial de los últimos 3-4 años, incluyendo los comprobantes de pago del año en curso;
- Las declaraciones federales de impuestos y W-2 de los últimos 2 años (MassHousing requiere las declaraciones federales de impuestos y W-2 de los últimos 3 años)
- El nombre de su arrendador actual y su domicilio durante los últimos dos años, o los cheques cobrados del pago de la renta de los últimos 12 meses;
- El nombre y domicilio de su empleador de los últimos dos años;
- Copia del Contrato de Compra venta firmado;
- El nombre, domicilio, números de cuenta y balances de todos los bancos en que tenga una cuenta o estados de cuenta por los últimos 3-4 meses de todas las cuentas;
- Estados de cuenta trimestrales de sus cuentas de acciones y bonos, cuentas de 401K o cuentas de IRA;
- Todos los créditos existentes, nombre del prestamista o de los prestamistas, domicilios, números de cuenta, pagos mensuales y saldos;
- Últimos estados de cuenta de tarjeta de crédito;

- Tarjeta de residente – copias por el frente y vuelta (no se requiere para las hipotecas de MassHousing), en caso de ser aplicable;
- Nombre del agente de bienes raíces;
- Copia del cheque cobrado del depósito de buena fe
- Documentos del condominio e información de la cuota condominal en caso de ser aplicable;
- Copia del decreto de divorcio, en caso de ser aplicable;
- Chequera.

Si usted es un trabajador independiente además de los documentos arriba descritos, va a necesitar:

- Declaraciones Federales de Impuestos con todos los anexos, y un estado de pérdidas y ganancias del año en curso.

Esté preparado para responder a las siguientes preguntas y a presentar información adicional:

- Si usted ha cambiado de empleo en los últimos dos años, reporte las fechas de inicio y terminación de cada empleo;
- Si usted tiene un periodo de desempleo entre sus trabajos, esté preparado para explicar las circunstancias **por escrito**;
- Si usted se graduó recientemente y no tiene todavía un historial de empleo que se extienda a dos años, presente una copia de su título o grado;
- El nombre y número de teléfono de su abogado.

(Vea el Anexo 11, Lista de Control de la Solicitud de Hipoteca, al finalizar este capítulo)

## Financiamiento

### ¿Qué tipo de hipoteca es la adecuada para mí?

Probablemente, la pregunta más difícil que se debe plantear como parte del proceso de compra de vivienda es "¿qué tipo de hipoteca es la mas adecuada para mí?" A continuación se describen los diferentes tipos de hipoteca que usted puede elegir así como sus ventajas y desventajas.

### ¿Qué son los Hipotecas a Tasa de Interés Fija?

Las hipotecas a tasa de interés fija se otorgan a plazos de 30, 25, 20, 15 y 10 años. Una hipoteca a 30 años con tasa fija es la opción mas comúnmente utilizada en el Noroeste del país. Ella ofrece al propietario de vivienda la seguridad de saber que su pago hipotecario mensual permanecerá constante durante todo el plazo del crédito.

Una hipoteca a 15 años con tasa fija ofrece una tasa de interés mas baja que la de una hipoteca a 20 o 30 años y le ahorrará una suma importante de dinero en intereses durante el plazo del crédito. Una hipoteca a 15 años le permite generar capital inmobiliario (equity) a su favor sobre el valor de su vivienda muy rápidamente. Sin embargo, tenga en mente que el monto de su pago mensual de hipoteca será considerablemente mas alto que el de una hipoteca a 30 años a plazo fijo.

### **¿Qué son las Hipotecas a Tasa Variable (ARMs por sus siglas en inglés)?**

Otra categoría de hipotecas son las hipotecas a tasa variable (ARMs), si usted anticipa que sus ingresos aumentarán progresivamente en los próximos años, o si planea mudarse en unos cuantos años y no le preocupa un potencial aumento en la tasa, considere un ARM. Los ARMs se ajustan conforme suben y bajan las condiciones económicas y de mercado. Aún cuando comúnmente una hipoteca de tipo ARM ofrece una tasa de interés menor al inicio del plazo, el monto del pago de su hipoteca puede cambiar anualmente. Para proteger a los prestatarios, las hipotecas de tipo ARM vienen con dos topes o techos – uno para cada ajuste de período y uno por la totalidad del plazo del crédito.

### **¿Qué son las Hipotecas en Dos Tramos?**

Las hipotecas a dos tramos son una categoría especial de ARM en la que el interés se ajusta una sola vez, después de que se cumplan ya sea cinco o siete años del plazo del crédito. Después de ese ajuste único, la hipoteca se mantiene a tasa fija durante el tiempo que dure el resto del plazo para saldar el pago (ya sea 23 o 25 años) de los 30 años de vigencia de la hipoteca.

Existen muchos otros productos hipotecarios disponibles para compradores primerizos así como hipotecas aseguradas por la federación bajo los programas de la Administración Federal de Vivienda (FHA por sus siglas en inglés) y la Administración de Veteranos (VA por sus siglas en inglés). Consulte a tantos prestamistas como le sea posible y elija el programa que sea mejor para usted.

### **¿Cuándo puedo averiguar cuál será la tasa de interés de mi hipoteca?**

En la fecha en que solicite su crédito se le cotizará una tasa de interés. Esta tasa puede no estar disponible para usted en la fecha precisa de cierre del crédito, a no ser que usted haya acordado la fijación de la tasa (lock-in). La fijación le garantiza la tasa durante un plazo determinado de tiempo, comúnmente de 45-60 días.

Las tasas de interés afectan el monto que puede tomar en préstamo, las tasas más altas pueden reducir el monto de la hipoteca para la que usted califica.

### **¿Tienen todos los prestamistas las mismas políticas de fijación de tasa?**

No. Averigüe si la fijación de tasa podría expirar antes de que se procese el crédito y si el prestamista está dispuesto a prometer un tiempo de respuesta expedito. La fijación carece de valor, si en su término fuera posible que ésta expire antes de que se haya procesado el cierre del crédito. Indague si el prestamista ofrece alguna opción para calcular de nueva cuenta la fijación de la tasa ("rate relock") en épocas en que los intereses están a la baja. Asimismo, averigüe cuál es la política del prestamista en caso de que éste no cumpla con la aprobación de su crédito dentro del periodo cubierto por la fijación de tasa.

## ¿Qué son los costos de cierre?

A continuación se listan las cuotas o costos que son parte del proceso del crédito hipotecario. Estas cuotas pueden variar entre los distintos prestamistas. Asimismo, en los casos en los que un prestamista ofrece incentivos para los compradores primerizos, éste puede renunciar a todas o a alguna de las cuotas listadas abajo. Recuerde, cada costo está asociado con una parte de la hipoteca. Usted puede utilizar la siguiente lista para verificar que ya sea usted, un abogado o su prestamista ha completado todos los pasos necesarios en el proceso de hipoteca.

- La cuota de Solicitud
- La cuota por Originar el Crédito
- El costo del Reporte de Crédito
- El costo de la Tasación
- Los honorarios legales del abogado del prestamista
- La búsqueda de Título
- El seguro de Título
- La cuota por preparación de documentos
- El trazo del plano
- La cuota por suscripción

## ¿Qué es el seguro hipotecario privado?

El seguro hipotecario privado ("PMI" por sus siglas en inglés) permite a los compradores adquirir viviendas con un bajo pronto al tiempo que protege al prestamista en caso de que el comprador incumpla en el pago del crédito. Este seguro también permite al comprador de vivienda adquirir una vivienda con un pronto tan bajo como del 3% del precio de compra. El costo del PMI se agrega a su pago mensual de hipoteca y a los costos de cierre.

MassHousing cuenta con su propio seguro llamado el Fondo de Seguro Hipotecario ("MIF" por sus siglas en inglés) y ofrece al prestatario tres esquemas distintos de pagos flexibles. Dependiendo del esquema que elija el prestatario, menos dinero será requerido al cierre del crédito. Como resultado del aprovechamiento de la ventaja que ofrece el MIF de MassHousing, los prestatarios pueden tomar en préstamo hasta el 97% del valor de tasación de la propiedad.

## ¿Cuáles son los requisitos del depósito en custodia?

El depósito en custodia ("escrow") es el proceso mediante el cual una suma de dinero es puesto en custodia de un tercero hasta en tanto se cumplen ciertas condiciones del contrato, o para cubrir los gastos inminentes del prestatario. El monto del depósito en custodia que requiere el prestamista para la compra de una vivienda cubre el costo de los impuestos inmobiliarios, el seguro de propietario de vivienda o de riesgo y el seguro hipotecario privado. Los pagos que usted, el prestatario, hace a cuenta del depósito en custodia se extienden a toda la vigencia del crédito hipotecario y quedan reflejados en su pago mensual hipotecario.

### ¿Qué es la carta compromiso de otorgamiento de hipoteca?

En el momento en que se apruebe su crédito, su prestamista le enviará una carta compromiso de otorgamiento de hipoteca, la cual constituye una oferta formal de crédito en la que se determinan el monto del crédito, los términos del crédito, la cuota de obligaciones crediticias, la tasa de interés anual y el monto del principal, intereses, impuestos y seguro.

Además, esta carta le confiere a usted, el prestatario, el plazo de tiempo necesario para aceptar esta oferta y gestionar el cerrar el crédito.

La carta de compromiso de hipoteca puede contener condiciones adicionales que usted debe cumplir para poder cerrar su crédito. Su crédito no se cerrará hasta que todas las condiciones se hayan cumplido y sean aprobadas por el prestamista.

Es importante que revise cuidadosamente la carta compromiso de otorgamiento de hipoteca antes de que la firme. Recuerde, al plasmar su firma en la carta usted está aceptando todos los términos del crédito conforme se exponen en dicha carta.

### ¿Cuánto tiempo toma la obtención de una carta compromiso de otorgamiento de hipoteca?

Le tomará al prestamista cuando menos entre 4-5 semanas el poder evaluar su solicitud y aprobar la propiedad (Vea el Anexo 12, el Proceso del Préstamo Hipotecario).

El prestamista debe corroborar toda la información que se contiene en la solicitud de crédito mediante la solicitud de comprobantes de ingresos, depósitos y empleo. El prestamista está requerido por ley a otorgar a todos los potenciales prestatarios, dentro de los 3 días siguientes a la fecha de presentación de su solicitud, un listado por rubros en los que se detalle la estimación de los costos de cierre de su crédito. El prestamista también le debe entregar el folleto "Kit de herramientas para su préstamo de vivienda: Una guía paso a paso". Este folleto está repleto de información importante respecto a sus derechos y protecciones como consumidor.

El prestamista requerirá que la propiedad sea tasada por un tasador profesional. Este servicio se sumará a sus costos de cierre. El tasador va a estimar el valor de mercado de la propiedad que usted está comprando.

Una tasación es un reporte que los prestamistas utilizan para determinar el valor presente de la propiedad. Este reporte comúnmente compara cuando menos 3 viviendas similares en su mismo barrio que se hayan vendido durante el último año. La tasación es necesaria para asegurarse de que la propiedad que usted está comprando tiene suficiente valor para garantizar el crédito hipotecario.

Los prestamistas no le prestarán (dinero) por encima de un cierto porcentaje del valor de tasación de la propiedad. Por ejemplo, MassHousing otorga préstamos hasta por el 97%

### ¿Qué puedo yo hacer para agilizar el proceso?

- Responda expeditamente a las solicitudes de información adicional que haga su prestamista.
- Contacte a su prestamista para supervisar el estado de su crédito; tal vez podría acelerar el proceso si conoce lo que está deteniendo al prestamista.

## ¿Qué puedo hacer en caso de que mi solicitud de hipoteca sea rechazada?

La buena comunicación entre usted y el prestamista es extremadamente importante cuando una solicitud ha sido rechazada.

Las solicitudes se rechazan debido a ingresos insuficientes, mal historial crediticio o exceso de deuda. Revise su reporte de crédito para asegurarse de que éste sea preciso. En ocasiones, un prestatario puede tener un buen historial crediticio pero demasiadas cuentas por pagar.

Algunas veces el porcentaje del préstamo al valor es demasiado alto. En ese caso, su ingreso no es suficiente para cubrir los pagos de hipoteca. Busque otros programas con estándares más flexibles de crédito, o considere comprar una vivienda menos cara.

Por ley, los prestamistas están obligados a notificarle por escrito si su aplicación es rechazada o negada. La comunicación es importante para

- Aclarar la situación que provocó el rechazo;
- Tratar de mejorar su capacidad de calificar para poder obtener una hipoteca en el futuro
- No pierda su depósito

Recuerde:

- No asuma que si usted ya fue rechazado por un prestamista, entonces va a ser rechazado por algún otro.

Platique la situación con el prestamista. Hay instancias en las que el rechazo está fuera de su control, y en otros casos usted pudiera tener la capacidad de remediar la situación, ya sea inmediatamente o a lo largo de un corto periodo de tiempo.

## Resumen del Capítulo

Este capítulo describió el proceso de solicitud de hipoteca; discutió las formas como usted se puede preparar para reunirse con un prestamista hipotecario; qué preguntas formular; qué productos hipotecarios distintos están disponibles; y qué tan importante es la tasa de interés en el cálculo de los pagos mensuales de hipoteca.

El capítulo explicó los costos de cierre y los plazos de la hipoteca. También se hizo énfasis en la importancia de la carta compromiso.

Usted ya está listo para proceder al cierre del crédito y asumir las responsabilidades de ser propietario. El Capítulo 4 lo guiará hacia la puerta principal de su nueva casa.

## NOTAS DEL INSTRUCTOR

MassHousing recomienda que se invite a oradores externos para tratar los siguientes temas:

1. El proceso de solicitud de crédito y programas hipotecarios disponibles para compradores primerizos. – Invite a uno o mas prestamistas hipotecarios.

### Anexos:

11. Lista de Control de la Solicitud de Hipoteca
12. El Proceso del Préstamo Hipotecario
13. FNMA Forma 1033-Solicitud Uniforme de Crédito Residencial
14. Estimado del Préstamo

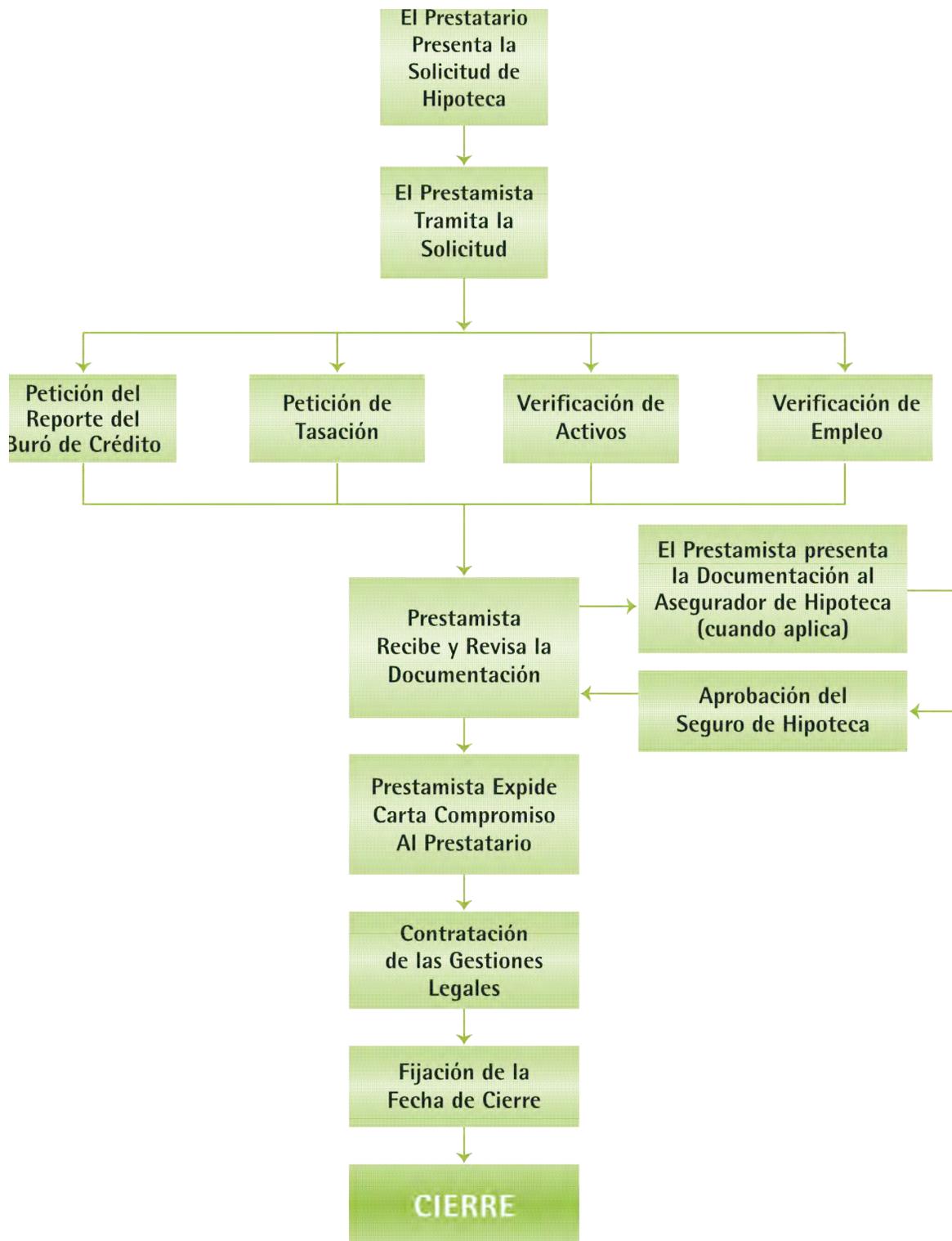
## LISTA DE CONTROL DE LA SOLICITUD DE HIPOTECA

Para acelerar el trámite de la solicitud de hipoteca, los prestatarios deberán presentar la siguiente información:

- La Oferta de Compra de Inmueble aceptada y firmada por todas las partes y el Contrato de Compraventa firmado por todas las partes. Antes del cierre se requerirán copias de los cheques cobrados (frente y vuelta) que se hayan usado para el pago del pronto estipulado en el Contrato de Compraventa.
- Nombres y domicilios de quienes hayan sido sus empleadores por los últimos dos años..
- Salario Bruto Anual (el tiempo extra y los bonos se listan por separado), copias de las formas W-2 de los últimos dos años y los últimos cuatro recibos de pago.
- Si usted es trabajador independiente, copias de sus declaraciones federales de impuestos firmadas con todos sus anexos de los últimos dos años. Si es empleado de su propia compañía o sociedad, copias de sus impuestos de los últimos dos años y un estado de pérdidas y ganancias del año en curso preparado por su contador (inclusive tratándose de empresas de socios únicos)
- Si usted depende del Seguro Social, Ingreso por Discapacidad o Pensión, presente una copia de sus últimos tres recibos o tres estados de cuenta bancarios en caso de que le depositen directamente y el Certificado de Indemnización ("Award Certificate") expedido por el agente emisor.
- Nombres y domicilios de los Bancos, Uniones de Crédito, Inversores en los que tenga cuentas de depósito. Enuncie los números de cuenta y saldos en cada cuenta. Incluya copias de los estados de cuenta de los últimos tres meses para cada cuenta.
- Liste todas las acciones, bonos, certificados de depósito y otros títulos, mostrando el valor de mercado actual. Incluya copias de los estados de cuenta mensuales/trimestrales, números de cuenta, etc. de los últimos tres meses.
- Domicilio, valor de mercado actual, monto original del crédito y balance actual de cualquier inmueble de su propiedad, con el nombre del banco, domicilio y número de cuenta de cada hipoteca.
- Copias de los contratos de arrendamiento de todas las propiedades que tenga en renta

- Lista completa de cualquier crédito corriente que tenga un saldo insoluto, incluyendo préstamos de auto, préstamos estudiantiles y créditos personales. Señale el nombre del acreedor, domicilio, número de cuenta, saldo insoluto actual y pagos parciales.
- Lista completa de deudas pendientes de tarjeta de crédito incluyendo los números de cuenta, saldos y pagos mínimos.
- Comprobación del pago mensual de su renta. Copia de cheques cobrados documentando doce (12) meses (frente y vuelta).
- Si recibe o está obligado al pago de pensión alimenticia, asistencia infantil o manutención, presente una copia de su sentencia de divorcio y convenio de separación. También incluya 12 meses de cheques cobrados para corroborar el recibo o pago de estos fondos.
- Copia del frente y vuelta de su Tarjeta de Residencia (si aplica).
- Si está comprando un condominio, un juego completo de los documentos del condominio incluyendo la escritura maestra, presupuesto, estatutos y certificado de seguro del proyecto o affidavit de aprobación individual del condominio.

# EL PROCESO DEL PRESTAMO HIPOTECARIO





## Uniform Residential Loan Application/Solicitud Uniforme para Préstamo Hipotecario Residencial

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. The income or assets of the Borrower's spouse or other person who has community property rights pursuant to 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 has community property rights pursuant to applicable law and 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.

Esta solicitud se diseñó para ser completada por el solicitante o solicitantes con la ayuda del prestador. Los solicitantes deben completar esta solicitud como "Prestatario" o "Co-Prestatario", según corresponda. La información sobre el Co-Prestatario también debe proporcionarse (marque el cuadro correspondiente) si el ingreso o los bienes de una persona que no sea el "Prestatario" (incluyendo el cónyuge del prestatario) se emplearán como base para calificar para el préstamo o los bienes e ingresos del cónyuge del prestatario o de otra persona con derechos de comunidad conyugal de conformidad con la ley estatal no se usarán como base para calificar para el préstamo, pero los deudas de dichas personas tienen que considerarse debido a que el cónyuge u otra persona tiene derechos de comunidad conyugal de conformidad con la ley aplicable y a que el Prestatario reside en un estado en el que rige el régimen de comunidad conyugal, la propiedad que se ofrece como garantía se encuentra en un estado en el que rige el régimen de comunidad conyugal, o el Prestatario depende de otra propiedad que se encuentra en un estado en el que rige el régimen de comunidad conyugal para el pago total del préstamo.

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

Si se trata de una solicitud de crédito conjunto, el Prestatario y Co-Prestatario acuerdan que pretenden solicitar un crédito conjunto (firmar a continuación):

Borrower Prestatario		Co-Borrower Co-Prestatario	
<b>TYPE OF MORTGAGE AND TERMS OF LOAN/TIPO DE HIPOTECA Y CONDICIONES DEL PRÉSTAMO</b>			
Mortgage Applied for/ Préstamo Hipotecario Solicitado:	<input type="checkbox"/> VA/VA <input type="checkbox"/> FHA/FHA	<input type="checkbox"/> Conventional/Conventional <input type="checkbox"/> USDA/Rural Housing Service USDA/Servicio Rural de Vivienda	<input type="checkbox"/> Other (explain)/ Otro (explíquelo):
Agency Case Number/ Nº de Préstamo de la Agencia:	Agency Case Number/ Nº de Préstamo de la Agencia:	Agency Case Number/ Nº de Préstamo de la Agencia:	Agency Case Number/ Nº de Préstamo de la Agencia:
Amount/Cantidad/Prestado: Préstamo \$	Interest Rate/ Tasa de Interés %	Term/Plazo/ Plazo (Meses)	Amortization Type/ Tipo de Amortización: <input type="checkbox"/> Fixed Rate/ Tasa Fija <input type="checkbox"/> ARM (type)/ ARM (tipo): <input type="checkbox"/> GPM/GPM <input type="checkbox"/> Other (explain)/ Otro (explíquelo):
<b>THE PROPERTY INFORMATION AND PURPOSE OF LOAN/INFORMACIÓN SOBRE LA PROPIEDAD Y PROPÓSITO DEL PRÉSTAMO</b>			
Subject Property Address (street, city, state & ZIP) Dirección de la Propiedad (calle, ciudad, estado y código postal)			No. of Units/ Nº de Unidades
Legal Description of Subject Property (attach description if necessary) Descripción Legal de la Propiedad (adjunte descripción si es necesario)			Year Built/ Año de Construcción
Purpose of Loan/ Propósito del Préstamo:	<input type="checkbox"/> Purchase/Compra <input type="checkbox"/> Refinance/Refinanciamiento	<input type="checkbox"/> Construction/Construcción <input type="checkbox"/> Construction Permanent/ Financiamiento Permanente de Construcción	<input type="checkbox"/> Other (explain)/ Otro (explíquelo):
Property will be/a propiedad será:		<input type="checkbox"/> Primary Residence/ Residencia Principal	<input type="checkbox"/> Secondary Residence/ Residencia Secundaria
<input type="checkbox"/> Investment/ Inversión			
Complete this line if construction or construction-permanent loan. Complete esta línea si es un préstamo para construcción o financiamiento permanente de construcción.			
Year Lot Acquired/ Año en que se Adquirió el Lote	Original Cost/ Costo Original \$	Amount Existing Liens/ Monto de los Gravámenes Actuales \$	(a) Present Value of Lot/ Valor Actual del Lote \$
			(b) Cost of Improvements/ Costo de las Mejoras \$
			Total (a + b) \$
Complete this line if it is a refinance loan. Complete esta línea si es un préstamo de refinanciamiento.			
Year Acquired/ Año en que se Adquirió	Original Cost/ Costo Original \$	Amount Existing Liens/ Monto de los Gravámenes Actuales \$	Purpose of Refinance/ Propósito del Refinanciamiento
			Describe Improvements/ Descripción de las Mejoras
			Cost/Costo: \$
Title will be held in what Name(s) (Nombre(s) que se Registrará)/es el Título:		Manner in which Title will be held/ Manera en que se Registrará el Título	
Source of Down Payment, Settlement Charges, and/or Subordinate Financing (explain)/ Origen de Pago Inicial, Costos de Cierre y/o Financiamiento Subordinado (explíquelo)		Estate will be held in/ La propiedad se mantendrá en:	
		<input type="checkbox"/> Fee Simple/ Pleno Dominio	
		<input type="checkbox"/> Leasehold (show expiration date)/ Arrendamiento (indique fecha de vencimiento)	

## Estimación de Préstamo

**FECHA DE EMISIÓN** 2/15/2013  
**SOLICITANTES** Michael Jones and Mary Stone  
 123 Anywhere Street  
 Anytown, ST 12345  
**INMUEBLE** 456 Somewhere Avenue  
 Anytown, ST 12345  
**PRECIO DE VENTA** \$180,000

**PLAZO DEL PRÉSTAMO**  
**FINALIDAD**  
**PRODUCTO**  
**TIPO DE PRÉSTAMO**  Convencional  FHA  VA   
**N.º DEL PRÉSTAMO**  
**BLOQUEO DE TASA**  NO  Sí, hasta el  a las   
*Antes del cierre, la tasa de interés, los puntos y los créditos del prestamista podrían cambiar, a menos que usted bloquee la tasa de interés. Todos los demás costos de cierre estimados estarán vigentes hasta el*

Términos del préstamo		¿Puede aumentar este monto después del cierre?	
<b>Monto del préstamo</b>	\$162,000	NO	
<b>Tasa de interés</b>	3.875%	NO	
<b>Pago mensual de intereses y capital</b> <i>Consulte la sección de pagos proyectados para saber el total estimado de su pago mensual</i>	\$761.78	NO	
<b>Multa por pago anticipado</b>	YES	• Tan alto como \$3,240 si pagas el préstamo durante los primeros 2 años	
<b>Cuota extraordinaria</b>	NO		

Pagos proyectados			
Cálculo de los pagos	Years 1-7		Years 8-30
Capital e intereses	\$761.78		\$761.78
Seguro hipotecario	+	82	+ —
Depósito estimado para impuestos y seguros de la vivienda <i>El monto puede aumentar con el paso del tiempo</i>	+	206	+ 206
<b>Pago total mensual estimado</b>	<b>\$1,050</b>		<b>\$968</b>
<b>Impuestos, seguro y evaluaciones estimados</b> <i>El monto puede aumentar con el paso del tiempo</i>	\$206 a month	<b>Esta estimación incluye</b> <input checked="" type="checkbox"/> Impuestos sobre la propiedad <input checked="" type="checkbox"/> Seguro de la vivienda <input type="checkbox"/> Otro: <i>Consulte la Sección G en la página 2 los detalles de la cuenta de depósito para impuestos y seguros. Deberá pagar por separado los demás costos.</i>	<b>¿En depósito?</b> YES YES

Costos al momento del cierre	
<b>Costos de cierre estimados</b>	\$8,054 Incluye \$5,672 por costos del préstamo + \$2,382 por otros costos – 0 por créditos del prestamista. <i>Consulte los detalles en la página 2.</i>
<b>Dinero en efectivo estimado para el cierre</b>	\$16,054 Incluye costos de cierre. <i>Consulte los detalles en Cálculo del dinero en efectivo para el cierre en la página 2.</i>

Visite [www.consumerfinance.gov/mortgage-estimate](http://www.consumerfinance.gov/mortgage-estimate) para información general y ayuda.

## CIERRE DEL PRÉSTAMO / PROPIEDAD

### **P**R ¿Cómo me preparo para el Cierre del Crédito?

El cierre de un crédito es la transmisión del título de propiedad del vendedor a usted, y la liquidación de todas las cantidades que se deben. El agente de bienes raíces o broker, su abogado, el abogado del banco, el vendedor, y desde luego usted, participarán en él. Es importante que se prepare y que evite la posibilidad de tener que volver a agendar el cierre debido a algún imprevisto.

#### ¿Cómo me preparo?

- Conduzca un recorrido final o inspección del inmueble dentro de las 24 horas que preceden al cierre para asegurarse de que la propiedad se encuentra en una condición aceptable para mudarse. Si se descubre que hay algún problema con la casa después del cierre, usted carecerá de recursos en contra del vendedor de la propiedad. El problema será únicamente suyo para resolver.

#### ¿Qué debo traer al cierre?

- Un cheque de certificado de caja o cheque de tesorería cubriendo todos los costos de cierre. El abogado del cierre le proporcionará la cantidad precisa con anterioridad.
- La póliza de seguro de propietario, el contrato de cobertura provisional y un recibo de pago por concepto de la prima del primer año que cubra al 100% el costo de reposición de su vivienda.

#### ¿Cuáles son algunos de los costos de cierre y qué es lo que incluyen?

- Pago del pronto;
- Todos los puntos involucrados en la transacción (un punto es el 1% del monto del crédito);
- Honorarios legales;
- Búsqueda de Título (la revisión de los registros del título de propiedad para asegurarse que el vendedor es el propietario legal de la propiedad y que no existen gravámenes o limitaciones de dominio ni otras disputas pendientes);
- Seguro de Título (seguro para proteger al prestamista y/o al comprador contra las pérdidas que surjan por disputas sobre la propiedad del inmueble);
- Una búsqueda municipal de gravámenes (una búsqueda para determinar que no hay derechos legales pendientes sobre el inmueble que deban ser liquidados cuando la propiedad sea vendida);
- Tasación; y
- Reporte de crédito y trazo de planos certificados.

### ¿Qué otros costos se pagan durante el cierre?

- Las primas del seguro con cobertura durante un año completo
- Las cuotas de registro y los cargos por traslado
- Cualquier pago anticipado de intereses hipotecarios a partir del mes en que se cierre el préstamo. Usted también debe pagar las primas correspondientes al primer año del seguro hipotecario, a menos que usted haya decidido financiarlas en base a pagos mensuales.

### ¿Qué sucede durante el momento del cierre?

El cierre representa de hecho la transacción de compraventa en la que la propiedad se escritura del vendedor al comprador. Esto ocurre frecuentemente en las oficinas del abogado o en el Registro de Títulos, pero también puede llevarse a cabo en las oficinas del prestamista. Usted será contactado por el abogado del prestamista con instrucciones respecto a lo que se debe presentar en el cierre. Usualmente se requiere su licencia de manejar, la póliza provisional de seguro y cheque de caja por el remanente de pago del pronto y los costos de cierre. Por favor lea toda la documentación antes de firmarla y siéntase con la libertad de formular tantas preguntas como necesite al abogado del cierre.

### ¿Qué documentos se deben firmar durante el Cierre?

Se le pedirá que firme varios documentos durante el cierre. La siguiente lista es una muestra de los documentos que usted firmará. Si hay alguna forma que no entiende, pregunte.

**El Estado de Cuenta del Cierre (CD).** El estado de cuenta del cierre ("Closing Disclosure" o "CD" por sus siglas en inglés) es una forma que lista los términos acordados del crédito de su elección, los costos finales de cierre y los detalles sobre quiénes pagan y quiénes reciben dinero durante el cierre. Su prestamista le enviará el Estado de Cuenta del Cierre cuando menos tres días laborales con anterioridad al cierre (vea el Anexo 14, Estado de Cuenta del Cierre al finalizar este capítulo).

**Pagaré Hipotecario.** El pagaré hipotecario representa una promesa de pago hecha al prestamista conforme a los términos acordados. Es, de hecho un compromiso legal de pago a futuro. El pagaré también detalla las penalidades que se impondrán si usted incumple en el pago (es decir, si usted se atrasa en el pago del préstamo) y le advierte que el prestamista puede "reclamar" el préstamo (requerir el pago total antes de que concluya el plazo de vigencia del préstamo) si usted incumple o deja de hacer los pagos requeridos.

**La Hipoteca.** La hipoteca es el documento legal que garantiza el pagaré y le otorga al prestamista una acción legal en contra de la propiedad en caso de que usted incumpla con sus obligaciones en términos del pagaré. En efecto, usted detenta la posesión del inmueble, pero el prestamista tiene la propiedad parcial hasta en tanto el préstamo se haya pagado por completo. La hipoteca enuncia la fecha de pago de la última amortización. Enuncia las obligaciones del prestatario de pagar puntualmente el principal e intereses, impuestos y seguro; de mantener vigente una póliza de seguro de riesgos respecto al inmueble; y a dar al inmueble el mantenimiento adecuado impidiendo su deterioro. La hipoteca también establece que si el prestatario faltara en el cumplimiento de estos requisitos, el prestamista puede demandar el pago del saldo insoluto del crédito en su totalidad. Además, si el prestatario incumple, el prestamista puede ejecutar la garantía hipotecaria, venderla, y utilizar el producto de la venta para liquidar el saldo insoluto del crédito y los costos de ejecución.

**El Estado de Cuenta del Depósito Inicial bajo Custodia (Escrow).** El Estado de Cuenta del Depósito Inicial bajo Custodia lista un estimado de impuestos, primas de seguro y otros cargos que el prestamista anticipa cubrir con fondos de su cuenta depósito bajo custodia durante el primer año de vigencia de su crédito.

**Indemnización o Declaración de la existencia de Pintura con Plomo.** Éste es un formulario, firmado por el (los) prestatario(s), en cuyo texto el (los) prestamista(s) se obligan a eximir al prestatario y a la Agencia en caso de envenenamiento con plomo de cualquier menor de hasta 6 años de edad.

**Declaración de Existencia de Aislante de Espuma de Formaldehído-Urea (UFFI por sus siglas en Inglés).** Este formulario es firmado tanto por el vendedor como el prestamista; el vendedor atestigua sobre la presencia o ausencia de UFFI y el comprador indemniza al prestamista y a la Agencia en base a la declaración del vendedor.

**Declaración Cranston-González.** Éste es un estimado que indica la posibilidad (expresada en porcentaje) de que el prestamista que originó la hipoteca va a recibir el pago de las mensualidades una vez que el crédito se cierre. Los servicios de cobranza (es decir, la cobranza de los pagos mensuales de la hipoteca, y en caso de cuentas en incumplimiento, la cobranza de pagos vencidos o el inicio del procedimiento de ejecución) se venden frecuentemente como si fueran mercancía a otra institución o agente que administra la hipoteca durante su plazo de vigencia.

**Título de Propiedad.** El propietario debe presentar el título en el cierre, debidamente firmado y notariado. Este documento es lo que transfiere la propiedad del vendedor hacia usted..

#### Otros formularios del prestamista incluyen

- **Solicitud Definitiva de Hipoteca**
- **Certificación e Identificación de Contribuyente: Formulario W-9 del IRS**
- **Certificado de Detectores de Humo**

## ESTADO DE CUENTA DEL CIERRE

### Declaración de Cierre

Este formulario es una declaración sobre los términos y condiciones finales del préstamo y los costos de cierre. Compare este documento con su Estimación de Préstamo.

#### Información sobre el cierre

**Fecha de emisión** 4/15/2013  
**Fecha de cierre** 4/15/2013  
**Fecha de desembolso** 4/15/2013  
**Agente a cargo de la operación de cierre** Epsilon Title Co.  
**N.º de Archivo** 12-3456  
**Inmueble** 456 Somewhere Ave  
 Anytown, ST 12345  
**Precio de venta** \$180,000

#### Información sobre la transacción

**Deudor** Michael Jones and Mary Stone  
 123 Anywhere Street  
 Anytown, ST 12345  
**Vendedor** Steve Cole and Amy Doe  
 321 Somewhere Drive  
 Anytown, ST 12345  
**Prestamista** Ficus Bank

#### Información sobre el préstamo

**Plazo del préstamo**  
**Finalidad**  
**Producto**  
**Tipo de préstamo**  Convencional  FHA  
 VA   
**N.º del préstamo** 123456789  
**N.º de MIC** 000654321

#### Términos del préstamo

#### ¿Puede aumentar este monto después del cierre?

<b>Monto del préstamo</b>	\$162,000	NO
<b>Tasa de interés</b>	3.875%	NO
<b>Pago mensual de intereses y capital</b> <i>Consulte la sección de pagos proyectados para saber el total estimado de su pago mensual</i>	\$761.78	NO
<b>Multa por pago anticipado</b>	YES	• Tan alto como \$3,240 si pagas el préstamo durante los primeros 2 años
<b>Cuota extraordinaria</b>	NO	

#### ¿Tiene el préstamo estas características?

#### Pagos proyectados

Cálculo de los pagos	Years 1-7	Years 8-30
Capital e intereses	\$761.78	\$761.78
Seguro hipotecario	+ 82.35	+ —
Depósito estimado para impuestos y seguros de la vivienda <i>El monto puede aumentar con el paso del tiempo</i>	+ 206.13	+ 206.13
<b>Pago total mensual estimado</b>	<b>\$1,050.26</b>	<b>\$967.91</b>
<b>Impuestos, seguro y evaluaciones estimados</b> <i>El monto puede aumentar con el paso del tiempo. Consulte los detalles en la página 4.</i>	\$356.13 a month	<b>Esta estimación incluye</b> <input checked="" type="checkbox"/> Impuestos sobre la propiedad <input checked="" type="checkbox"/> Seguro de la vivienda <input checked="" type="checkbox"/> Otro: <i>Consulte en la página 4 los detalles de la cuenta de depósito para impuestos y seguros. Deberá pagar por separado los demás costos.</i>
		<b>¿En depósito?</b> YES YES YES

#### Costos al momento del cierre

<b>Costos de cierre</b>	\$9,712.10	Incluye \$4,67294.05 por costos del préstamo + \$5,018.05 por otros costos - 0 por créditos del prestamista. Consulte los detalles en la página 2.
<b>Dinero en efectivo para el cierre</b>	\$14,147.26	Incluye costos de cierre. Consulte los detalles en Cálculo del dinero en efectivo para el cierre en la página 3.

## PROPIEDAD

### Ahora que soy el propietario de mi vivienda ¿qué necesito saber?

Ser dueño de su propia casa es una fuente de orgullo y satisfacción, pero también presenta nuevas obligaciones y ventajas financieras. Comprar una vivienda toma tiempo y trabajo duro, y es tal vez la inversión financiera más importante que usted haga, por lo que es esencial que usted proteja este nuevo activo tomando medidas de seguridad, una sólida planificación del presupuesto familiar, y un mantenimiento regular a la casa. Con el tiempo, conforme vaya saldando su hipoteca, usted tendrá la satisfacción de saber que está aumentando su patrimonio inmobiliario para el futuro.

Como propietario, usted asume responsabilidades que no tenía cuando rentaba un apartamento. Abajo presentamos una lista de preguntas frecuentes que MassHousing ha compilado desde su servicio telefónico de atención al consumidor.

### ¿Cuáles son mis responsabilidades como propietario de Vivienda?

¿Quién paga las facturas del servicio de agua y electricidad?

¿Quién paga los impuestos inmobiliarios?

¿Quién paga las primas del seguro para propietarios de vivienda?

¿Quién cobra la renta de los arrendadores?

¿Quién repara todos los enseres y se asegura de que todos los sistemas (de calefacción, aire acondicionado, agua y electricidad) estén funcionando y en buen estado?

¿Quién revisa los detectores de humo, cambia las baterías y se asegura de que estén en cada habitación de su casa?

¿Quién repara un sistema séptico averiado?

¿Quién es responsable de pintar el exterior e interior de la casa?

¿Quién reemplaza las luces exteriores?

¿Quién repara o reemplaza las ventanas contra tormentas y las puertas?

La respuesta a todas estas preguntas es la misma: el propietario de la vivienda – usted. La planeación presupuestal es una parte importante de ser el propietario de una casa, preparándose para las obligaciones financieras mensuales, trimestrales y anuales que forman parte de ser propietario.

Planifique con anticipación. Trate de ahorrar un poco cada semana, o cada mes. De esa manera, usted no necesitará nunca tomar una porción considerable de su cheque salarial para cubrir alguno de los pagos programados en el calendario de su presupuesto. Algunos consejos para su presupuesto:

- Qué facturas se deben y cuando se deben pagar y consecuentemente elabore un plan de pagos mensuales.
- Solicite un “plan de pagos promedio” con sus compañías proveedoras de servicios. La compañía calculará el costo anual estimado en baso al historial de consumo de gas o electricidad en la propiedad, y dividirá el monto presupuestado por 12 meses.
- Conozca la forma en que gasta su dinero: guarde los recibos, busque la manera de economizar, desglose diariamente su flujo de efectivo de modo que usted tenga una representación confiable de su situación financiera.
- Planifique para mantenimientos comunes y reparaciones inesperadas. Trate de ahorrar cada año el uno por ciento del precio de compra de su casa.
- Oblíguese a sí mismo a sujetarse rutinariamente a un plan de ahorro: se sugiere el 5% por parte de los planificadores de presupuesto.
- Mantenga siempre un fondo de emergencia. **Esto es importante.**
- Asegúrese de aprovechar todas las ventajas fiscales disponibles para los propietarios de vivienda. Recorra a las publicaciones del IRS o su contador en la temporada de declaraciones fiscales.

**¿Existe alguna lista de recursos disponibles para asistir a los compradores primerizos?**

**¡Sí! La Guía de Recursos para Propietarios de MassHousing está disponible para quienes la soliciten.**

## **Si Usted se Convierte en Arrendador**

**En caso de que compre una propiedad multifamiliar para dos a cuatro familias ¿sobre qué consideraciones debo pensar?**

**Búsqueda de Inquilino.** Tener buenos inquilinos no es cuestión de suerte. Se necesita de publicidad efectiva para captar inquilinos responsables y de mucha organización para mantenerlos. Intente tratar a sus inquilinos de la misma forma que a usted le gusta que lo traten como inquilino. Revise el historial crediticio de los inquilinos prospecto y pídale referencias de sus arrendadores. Si su inquilino requiere de alguna reparación y/o reposición y usted está dispuesto a hacerlo, hágalo rápidamente. Los arrendadores no solo están obligados a llevar a cabo las reparaciones necesarias, sino que también deben hacerlas oportunamente. Los inquilinos pueden deducir del pago de su renta el costo de las reparaciones (mismas que deben ser aprobadas por usted) que ellos mismos llevan a cabo o que realizan terceros contratados por ellos. Si usted no está dispuesto a realizar las reparaciones o reposiciones necesarias, debe hablar con los inquilinos. Intente encontrar una solución alterna que sea satisfactoria para ellos. Los inquilinos felices pagan su renta a tiempo y comúnmente están dispuestos a renovar el arrendamiento..

## ¿Qué son las leyes de imparcialidad en la vivienda? ¿Éstas a qué me obligan?

Existen dos leyes federales que usted debe cumplir cuando seleccione a sus inquilinos: la primera es la Ley de Justicia en la Vivienda ("Fair Housing Act") la cual prohíbe a los arrendadores discriminar en contra de cualquier persona que solicite arrendamiento en base a su raza, color, sexo, origen nacional, estado familiar, discapacidad o religión. La segunda es la Ley Sobre Derechos Civiles ("Civil Rights Act"), la cual específicamente prohíbe la discriminación racial.

**Ningún arrendador está eximido del cumplimiento de la Ley de Derechos Civiles.** Sin embargo, los arrendadores que rentan una, dos o tres unidades en las viviendas en las que residen pueden estar exentos del cumplimiento de varias de las disposiciones de la Ley de Justicia en la Vivienda que prohíben la discriminación en la publicidad comercial.

**Rentas/Mantenimiento de Registros.** Usted está administrando un negocio. Conduzca una pequeña investigación cuando vaya a fijar el precio de renta de su(s) apartamento(s). Vea en cuánto rentan apartamentos comparables. Pregunte a varios brokers del barrio. Jamás lo fije sin averiguar.

Mantenga un archivo sobre todos sus inquilinos. Lleve un registro de todos los pagos de la renta incluyendo la fecha, monto y número de cheque. Los ingresos por concepto de renta no se deben considerar como una fuente para cubrir gastos personales. La responsabilidad fiscal de un arrendador incluye la planeación financiera y presupuestaria a lo largo de todo el año.

Abra una cuenta separada para manejar el último mes de renta de su inquilino (si así lo solicitó) y el depósito en garantía (el depósito en garantía puede ascender al equivalente de un mes de renta). Recuerde, usted debe pagar intereses anuales a su(s) inquilino(s) sobre estas cantidades en depósito.

**Reparaciones y Mantenimiento.** Usted debe llevar un presupuesto para mantenimiento rutinario y reparaciones de emergencia o imprevistas. Es considerable el mantenimiento que se relaciona con viviendas multifamiliares y en su calidad de propietario y arrendador, éste se vuelve su responsabilidad. Inspeccione regularmente sus apartamentos para evitar reparaciones costosas; el mantenimiento preventivo puede eliminar reparaciones de mayor magnitud.

**Bienestar y Seguridad del Inquilino.** Los trabajos destinados a retirar la nieve y el hielo, barrer las hojas y pintar las áreas comunes son todos parte de las responsabilidades del arrendador. Así mismo, el alumbramiento eficaz de las áreas comunes, la seguridad de las escaleras y la calefacción del edificio desde el 12 de Septiembre al 15 de Junio son algunas de las principales obligaciones del arrendador.

**Proceso de Desahucio.** Usualmente se pueden evitar los inquilinos indeseables si antes de rentar, el arrendador lleva a cabo la investigación necesaria del historial crediticio y de arrendamiento. Sin embargo, aún el arrendador mas cuidadoso puede verse en la necesidad de tener que desalojar a un inquilino. La lección mas importante a saber antes de tratar de desalojar a un inquilino es que debe HACERLO POR LA VIA LEGAL. El proceso de desahucio para desalojar a un inquilino es un proceso costoso y tardado. Solamente un juez puede expedir la orden judicial para desalojar a un inquilino de un apartamento, y sólo un sheriff puede entrar en el apartamento para ejecutar la orden judicial de desahucio. Si usted no utiliza los medios apropiados para el desalojo, su inquilino puede demandarlo por daños (aún cuando el pueda estar en incumplimiento del contrato de arrendamiento) y suspender el desalojo durante semanas o hasta meses.

Contrate los servicios de un abogado antes de que presente cualquier solicitud ante la corte. Un abogado con experiencia le facilitará sustancialmente el proceso. *La Guía de Recursos para Propietarios de Vivienda de MassHousing* contiene información detallada sobre el proceso completo.

## Si Usted se Une a un Complejo en Condominio

### Si yo compro un condominio ¿sobre qué consideraciones debo pensar?

**Propiedad en condominio.** Usted puede tener la idea de que al comprar una unidad en un desarrollo en condominio usted va a disfrutar de un estilo de vida sin preocupaciones, pero debe considerar que eso conlleva un alto grado de responsabilidad, involucrimiento y coordinación con otros propietarios. Usted no solo será responsable del mantenimiento de su unidad, sino que también estará obligado a cunado menos expresar su voto sobre temas importantes respecto a las áreas comunes del desarrollo. Éstas incluyen los pasillos, los sistemas de calefacción y aire acondicionado y el mantenimiento del exterior. También será necesario que usted se familiarice con los aspectos físicos y financieros de la operación y las reglas y reglamentos.

**Propósito y Estructura de la Asociación de Condóminos.** Lea o pídale a su abogado que revise todos los documentos del condominio incluyendo la Declaratoria de Fideicomiso, Escritura Maestra, Escritura de la Unidad, Estatutos y Presupuesto Operativo. La comprensión de estos documentos lo convertirá en un propietario informado.

En el momento en el que usted compre su unidad, usted automáticamente se convierte en miembro de la asociación de colonos. La asociación elige una Junta Directiva que es la responsable legalmente del mantenimiento y operación de todo el condominio. El propósito de la asociación es reducir los costos operativos mediante el reparto de los gastos y la apreciación del valor de las unidades individuales como consecuencia del buen mantenimiento de la propiedad.

La comunicación es lo que da vida a cualquier asociación. La Junta es responsable de asegurarse que los canales de comunicación están abiertos a todos los residentes y de fomentar la cooperación y el respeto dentro de todo el complejo del condominio.

**Cuotas Condominales/Reservas/Presupuesto.** Los estatutos generalmente requieren que la Junta establezca un presupuesto anual en base a los ingresos y gastos estimados para el siguiente año. El ingreso está primordialmente basado en las contribuciones mensuales presupuestadas para cada unidad. Los gastos se basan en la proyección de costos de mantenimiento de la propiedad y los gastos de cobranza de las contribuciones.

Se debe establecer una cuenta separada de capital de trabajo durante los meses en los que los gastos mensuales exceden las cuotas condominiales. La Junta Directiva está autorizada a establecer una partida especial para usarse primordialmente como reservas de dos tipos principales: reposición y contingencia. Las reservas de reposición son utilizadas para reemplazar o reparar los principales sistemas. Las reservas de contingencia son utilizadas para cubrir gastos inesperados que no pueden preverse en el presupuesto.

### ¿Cómo puedo mantener una sana relación con mi prestamista?

La mayoría de los propietarios de vivienda simplemente pagan su hipoteca cada mes ya sea mediante el pago en línea o enviando un cheque a su prestamista o a la compañía que maneja la facturación, información fiscal y registros de pago – llamada agente de cobranza. Sin embargo, es extremadamente importante mantener una sana relación de trabajo con su prestamista o agente de

cobranza. Mantenga al prestamista o agente de cobranza informado sobre cambios en su situación financiera. Si usted pierde su empleo, o pasa por un periodo de dificultades financieras, infórmelo inmediatamente a su prestamista o agente de cobranza. Ocultar los problemas durante meses (tales como el divorcio o separación inminente, una enfermedad grave en la familia o la pérdida de empleo) es un error ya que probablemente agotará sus recursos y se encontrará a sí mismo en una situación financiera difícil, sin alternativas y en riesgo de perder su vivienda en ejecución.

### ¿Qué sucede si no puedo hacer el pago de mi hipoteca?

Si usted incumple en el pago de su hipoteca, aún cuando fuera por un solo mes, su hipoteca será considerada como morosa. Cada vez que usted incumpla un pago, el prestamista puede reportar la falta de pago(s) al buró de crédito. Esto puede afectar negativamente su crédito durante varios años.

Cuando el incumplimiento en el pago de su hipoteca se extienda por 30 a 30 días, usted puede recibir una "carta de demanda" exigiendo que todos los pagos atrasados se liquiden dentro de los 30 días contados desde la fecha de expedición de la carta. Si usted no es capaz de ponerse al corriente en sus pagos y no contacta a su prestamista, es muy probable que comience el procedimiento de ejecución.

La ejecución hipotecaria es una acción legal presentada por el prestamista para recuperar el monto de un crédito hipotecario otorgado a un prestatario. El resultado típico de esta acción es la pérdida de la vivienda del prestatario a favor del banco y la necesidad de comenzar nuevamente como inquilino. Cuando un propietario de vivienda ha sido parte de una ejecución hipotecaria en su contra, e intenta adquirir otra vivienda en algún momento en el futuro, las instituciones de crédito generalmente lo considerarán como un alto riesgo de crédito. Este es el motivo de la gran importancia de mantenerse en contacto con su prestamista en caso de que surjan problemas financieros, de modo de que puedan "trabajar" una solución y así salvar su casa y su buen historial de crédito.

### Resumen del Capítulo

En este capítulo se habló del proceso de cierre del crédito incluyendo la lista de documentos que usted debe presentar al cierre, así como de la lista de documentos que usted debe firmar.

Reconociendo que ser dueño por primera vez de su propia casa es una experiencia nueva, le hemos proporcionado una vista generalizada de las responsabilidades de los propietarios de vivienda y asimismo le hemos recomendado que solicite una copia de la Guía de Recursos para Propietarios de Vivienda de MassHousing, la cual entrará en detalle de lo que implica la propiedad de una vivienda. En esta sección se han incluido consejos sobre qué hacer en caso de ser arrendador, ser miembro de una asociación de condóminos y finalmente una discusión general sobre mantener informado a su prestamista sobre cualquier cambio en su situación financiera.

## NOTAS DEL INSTRUCTOR

MassHousing recomienda que se invite a oradores externos para tratar los siguientes temas:

1. El Estado de Cuenta del Cierre, y la revisión por parte de un abogado del proceso de cierre del crédito en su totalidad.

### Lecturas Recomendadas

La Guía de Recursos para Propietarios de Vivienda de MassHousing

### Anexos

15. Estado de Cuenta del Cierre

## CONCLUSIÓN

El deseo de MassHousing es que este manual le haya proporcionado las herramientas necesarias para hacer frente al proceso de compra de su primer vivienda, y le haya dado contestación a las tantas preguntas que surgirán en el camino. MassHousing considera que la clave del éxito en la compra de una vivienda, ya sea como primerizo o comprador experimentado, es estar informado. Entre mas información tenga a su disposición, mas exitoso será como propietario de vivienda en los años venideros.

## GLOSARIO

**APR. Annual Percentage Rate. Tasa de Porcentaje Anual.** Típicamente, el APR consiste en la cuota de originación del banco cuando se combina con la tasa básica de interés y los costos primarios de seguro. Este es el costo del crédito que paga el consumidor, expresado como un simple porcentaje anual. De conformidad con la Ley Federal de Transparencia en el Crédito Federal Truth in Lending Act, cada acuerdo de préstamo para el consumidor debe desplegar el APR en negrillas.

**Application. Solicitud.** Es la forma en que el prestamista recoge información de un posible cliente prestatario y sobre la propiedad que se usará como colateral.

**Appraisal. Tasación.** Es la evaluación de una propiedad para determinar su valor para propósitos de un préstamo hipotecario. La tasación se hace de acuerdo al valor en el mercado – dice lo que la propiedad valdrá en el mercado.

**Appreciation. Apreciación.** Aumento en el valor de su propiedad.

**Basis Point. Punto Base.** 1/100 del uno por ciento.

**Building Code. Código de Construcción.** Regulaciones locales o estatales que rigen el diseño, construcción y materiales utilizados en la construcción de un edificio.

**Certificate of Title. Título de Propiedad.** Como en el título de un automóvil, este es un documento que establece quién es el

dueño de una propiedad.

**Closing Costs. Costos de cierre.** Llamados también "settlement costs". Son los costos adicionales al precio de venta de la casa, que incluyen los cargos por servicios hipotecarios, investigación de título y seguros, y la transferencia de los cargos de pertenencia. Asegúrese que el contrato de venta estipula con claridad quién pagará cada uno de estos cargos: el vendedor o el comprador.

**Closing Disclosure or CD. Estado de Cierre.** Como resultado de una modificación a la ley por el CFPB, a partir del 3 de octubre de 2015, su prestatario debe entregarle por escrito un estado de cuenta con los detalles financieros de su cierre, incluyendo los costos de cierre y cuotas, en un formato llamado el "Closing Disclosure" o "CD". El CD también le informa sobre cuánto dinero usted necesita traer al cierre y se lo deben entregar tres días antes de la fecha programada para su cierre.

**Closing Day. Día del cierre.** Es la fecha en que el título de propiedad se transfiere del vendedor al comprador y/o la fecha en que el prestatario firma la hipoteca.

**Condominium. Condominio.** Posesión individual de una unidad de vivienda e interés indiviso en un área común y las facilidades que sirven a un edificio de unidades múltiples.

**Deed. Escritura.** Documento legal que transfiere la posesión de una propiedad de una persona a otra.

**Depreciation. Depreciación.** Una merma en el valor de una casa como resultado del paso del tiempo, cambios en el mercado de propiedades, uso y deterioro, cambios adversos en el vecindario y su comportamiento, o por cualquier otra razón.

**Downpayment. Pronto Pago.** Un pago inicial sobre una casa, usualmente un porcentaje específico del precio de venta de la casa, que se le requiere al prestatario al momento del cierre de una hipoteca.

**Earnest Money. Dinero Depositado de Buena Fe.** Depósito de dinero ofrecido al vendedor por el comprador potencial en muestra de su intención seria de comprar la casa. Si el negocio prospera, ese dinero depositado de buena fe se aplica al pronto. Si el negocio no prospera, puede ser que se pierda en beneficio del vendedor.

**Easement Rights. Servidumbre de Paso.** Derecho de paso a una persona o compañía para autorizar el acceso o el paso a través de una propiedad con dueño. Las compañías eléctricas a menudo tienen servidumbres de paso sobre su propiedad.

**Equity. Capital Inmobiliario.** Es la diferencia entre el valor de la casa en el mercado y la cantidad de dinero que usted todavía adeuda sobre dicha propiedad.

Escrow Funds. **Depósito en Custodia.** Dinero o papeles que representando transacciones que se otorgan a un tercero para que éste los custodie hasta que todas las condiciones de un contrato se cumplan.

Foreclosure. **Ejecución Hipotecaria.** Acción que el banco toma sobre una hipoteca, por lo general cuando el dueño de una casa falla al pagar su hipoteca mensual.

Hazard Insurance. **Seguro de Riesgo.** Seguro para la protección contra daños causados a la propiedad por fuego, tormentas u otro riesgo común.

Homeowner's Association Fee. **Cuota de Mantenimiento.** Cuando el prestamista va a determinar si usted puede asumir una propiedad, él calculará la cuota de Mantenimiento como parte de la tasa vivienda-ingresos. Dependiendo del tamaño del edificio que albergue los apartamentos de un condominio, y del tipo de amenidades, esta cuota puede fluctuar aproximadamente entre \$100 y \$300. Esta cuota cubre gastos comunes, incluidos el seguro, mantenimiento, disposición de desperdicios y reservas para futuros gastos mayores de consumo.

Home Mortgage Loan. **Préstamo Hipotecario.** Un préstamo cuyo destino es la compra de una casa.

Loan Estimate or "LE". **Estimado del Préstamo.** Como resultado de una modificación a la ley por la CFPB, a partir del 3 de octubre de 2015, su prestamista debe de enviarle un estimado por escrito de los términos de su préstamo y de los costos y cuotas para el cierre de su préstamo dentro de los tres días siguientes a la presentación de su solicitud de préstamo en un formato llamado el "Loan Estimate" o "LE".

Mortgage Commitment. **Compromiso Hipotecario.** Es el documento escrito por el banco u otro prestamista para asegurarle a usted que le otorgarán una cantidad específica de fondos para la hipoteca lo cual le permitirá a usted comprar la casa.

Mortgage Discount "Points". **"Puntos" de Descuento Hipotecario.** Son cargos hechos solamente una vez estimados por la institución de crédito para aumentar el rendimiento de un préstamo hipotecario a una posición competitiva frente al rendimiento de otros tipos de inversión. Un punto equivale al uno por ciento de la cantidad del préstamo hipotecario.

Mortgagee. **Acreeedor Hipotecario.** El banco o prestamista que le presta el dinero al deudor hipotecario.

Mortgagor. **Deudor Hipotecario.** El dueño de una casa que está obligado a repagar un préstamo hipotecario que él o ella ha comprado.

Origination Fee. **Cargos de Originación.** Una cuota o cargo para cubrir el trabajo que conlleva la preparación y procesamiento de un propuesto préstamo hipotecario. Usualmente se paga durante el cierre.

Prepaid Expenses. **Gastos Prepagados.** El depósito inicial al momento del cierre para impuestos y el seguro de riesgo y los depósitos mensuales subsiguientes hechos al prestamista para ese propósito. Los gastos pueden incluir también una cantidad de intereses.

Repair and Maintenance. **Reparación y Mantenimiento.** Los costos incurridos para reemplazar artículos dañados o sistemas de mantenimiento del hogar para prevenir los daños.

Special Assessment. **Gravamen Especial.** Impuesto para un propósito específico, tal como proveer calles pavimentadas o un nuevo alcantarillado. Las personas cuyas propiedades terminen en las carreteras mejoradas o conecten al nuevo sistema de alcantarillas tienen que pagar el impuesto. Los dueños de condominios pueden también ser gravadas por reparaciones mayores hechas en áreas comunes de su edificio.

Title. **Título.** Es la evidencia de la posesión legal que una persona tiene sobre una propiedad, por norma general, en forma de una escritura.

Title Company. **Compañía Titular.** Una compañía que se especializa en asegurar el título de una propiedad.

Title Insurance. **Seguro de Título.** Seguro especial que usualmente protege a los prestamistas contra la pérdida de su interés sobre una propiedad debido a ocurrencias imprevistas que pudieran deberse a fallas legales de dueños anteriores. Un dueño puede proteger su interés mediante la compra por separado de su propio seguro.

Title Search or Examination. **Estudio o Búsqueda de Título.** Cotejo del registro del título, por norma general, en una corte, para asegurar que usted está comprándole una casa al dueño legal y que no hay gravámenes, gravámenes especiales vencidos u otros reclamos extraordinarios presentes en el registro.





Massachusetts Housing Finance Agency  
One Beacon Street, Boston, MA 02108

TEL: 617.854.1000 | FAX: 617.854.1029  
VP: 866.758.1435 | [www.masshousing.com](http://www.masshousing.com)

Este folleto también está disponible en formatos alternos, como impresos con letras grandes o casetes de audio. Estos formatos pueden proveerse, cuando se necesiten, solo con solicitarlo a través de la Línea al Consumidor de MassHousing ("MassHousing's Consumer Hot Line") al **888.843.6432** o al videófono **866.758.1435**.

Número "relay" de MA (para personas con problemas auditivos o del habla)  
**800.439.1025**

febrero 2020



**Agencia Financiera para la Vivienda en Massachusetts**  
Calle One Beacon, Boston, MA 02108

TEL: 617.854.1000 | FAX: 617.854.1029  
Vp: 866.758.1435 | [www.masshousing.com](http://www.masshousing.com)