



**Compre una casa  
Guía paso a paso**



## Índice

Compre una casa. ....	1
Encuentre una propiedad asequible. ....	5
Haga una oferta al vendedor. ....	6
Inspección de su futuro hogar. ....	7
Presentación de su solicitud de préstamo hipotecario. ....	8
Respaldo de su solicitud de préstamo hipotecario. ....	10
Obtención de compromiso del prestamista. ....	12
Manejo de su pago hipotecario mensual. ....	13
Glosario. ....	15

Por favor, observe que este manual está diseñado para ofrecerle un entendimiento general sobre cómo comprar una casa con una hipoteca de MassHousing. Esta publicación no constituye una promoción o la prestación de asesoramiento jurídico. Nosotros recomendamos que los compradores de vivienda obtengan asesoría legal por parte de un abogado licenciado y con experiencia en asuntos de bienes raíces.

MassHousing no presta directamente a los consumidores y ofrece sus productos de préstamo a través de Instituciones de Crédito Aprobadas por MassHousing. Para preguntas sobre los programas de préstamo de MassHousing o para localizar un Prestamista Aprobado por MassHousing cerca de usted favor de visitar [masshousing.com](http://masshousing.com).

Al momento de ser admitido o tener acceso a los programas o oportunidades de empleo de MassHousing, actividades programáticas, funciones o servicios, MassHousing no discrimina por raza, color, religión, sexo, origen nacional, ancestros, preferencia sexual, edad, estatus familiar, niños, estatus marital, estatus de veterano o afiliación a las fuerzas armadas, ni por recibir asistencia pública o padecer de incapacidad física o mental.

**Myra Carmona**  
*Vicepresidente de Talento y Cultura*

**Andrea Laing**  
*Directora de Diversidad y Inclusión*

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

**Nichole Mikshenas**  
*Coordinador del programa del dominio limitado del idioma inglés*

MA Número de "Relay" de MA  
 (de asistencia para personas con problemas del habla y auditivos): 711

## COMPRE UNA CASA

La compra de una casa es probablemente la inversión financiera más importante que usted hará en su vida. Debido a que el proceso de compra es frecuentemente confuso para los compradores primerizos, MassHousing ha preparado este folleto para informarle de los pasos principales en la compra de una vivienda con financiamiento de MassHousing.

### Beneficios del Financiamiento de MassHousing

Antes de que exploremos los pasos del proceso de compra de vivienda, usted querrá revisar Compra o Re-financiamiento de su Hogar, un folleto que describe los programas de MassHousing.

Para calificar, usted debe ser un comprador digno de crédito cuyos ingresos y monto de hipoteca caen dentro de ciertos parámetros.

Los beneficios de estos programas para compradores primerizos de ingresos bajos y moderados, incluyen:

- Bajas tasas de interés
- Opciones de pago inicial
- Porcentajes favorables de calificación
- Opciones de financiamiento para rehabilitación
- Acceso al Fondo de Seguros Hipotecarios de MassHousing, y para los prestatarios elegibles, al Beneficio de Protección de Pago MIPlus
- Oportunidades de consejería para compradores
- Opciones en programas de Cero-, Uno- y Dos-puntos
- Disponibilidad a lo largo y ancho del Estado

### Determinando si usted puede asumir la compra de una casa

Todo futuro comprador debe primeramente intentar contestar esta pregunta básica: *¿Podría usted asumir la compra y mantenimiento de una casa?*

## Proporciones de Suscripción

### Gastos de vivienda a la proporción de los ingresos

Sus gastos mensuales totales de vivienda no deben exceder el 33% de su ingreso bruto estable mensual (el ingreso regular mensual, antes de las deducciones de impuestos estatales, federales y de Seguro Social). Sus gastos mensuales de vivienda incluyen: pago del principal de la hipoteca, intereses, impuestos de bienes raíces, seguro hipotecario, seguro contra riesgos y, si aplica, cuota de mantenimiento de la asociación de dueños (condóminos). Utilice la tabla que se incluye a la derecha para calcular esta parte.

*Por favor, tenga en cuenta que si usted está comprando una casa de dos a cuatro familias, una porción de los ingresos de alquiler se incluirá como parte de sus ingresos brutos. Consulte con su prestamista para los detalles completos.*

Usted debe calcular su ingreso mensual estable, los gastos proyectados de vivienda además de sus otras deudas a largo plazo. Sus gastos mensuales totales no deben exceder el 41% de su ingreso bruto mensual. Utilice la tabla que se incluye abajo (y que continúa en la próxima página) para calcular esta parte.

#### Ingreso

Su ingreso bruto mensual estable \_\_\_\_\_

Su ingreso bruto mensual estable horas extras/bonos \_\_\_\_\_

Su ingreso mensual estable de alquiler \_\_\_\_\_

Ingreso mensual secundaria estable \_\_\_\_\_

**A. Ingreso Total** \$ \_\_\_\_\_

#### Gastos de Vivienda

Pagos de hipoteca  
(proyectando el principal e interés) \_\_\_\_\_

Seguro mensual contra riesgo e incendios \_\_\_\_\_

Impuestos mensuales reales de bienes raíces \_\_\_\_\_

Seguro privado mensual de hipoteca \_\_\_\_\_

Cuota mensual de asociación de dueños condóminos (si aplica) \_\_\_\_\_

**B. Total de gastos de vivienda** \$ \_\_\_\_\_



### Pago mensual a la proporción de ingresos

Su proyección de gastos mensuales de vivienda más los pagos de otras deudas a largo plazo no deben exceder el 41% de su ingreso estable bruto mensual. Las deudas a largo plazo incluyen 5% de balances relevantes de tarjetas de crédito (ej. VISA, MasterCard, etc.), así como deudas a plazo a las que les falten más de 10 meses, como: pagos de carro, préstamos bancarios, préstamos estudiantiles y préstamos de compañías financieras. Utilice la tabla que se encuentra a la derecha para calcular esta parte.

### Deudas a largo plazo

Préstamo de auto	_____
Préstamo de auto	_____
Préstamo para educación	_____
Préstamo para educación	_____
Tarjeta(s) de crédito	_____
Otro(s) préstamos	_____
Total B da página anterior	_____
<b>C. Total de pagos mensuales \$</b>	<b>\$ _____</b>

<i>Razón de pago versus Ingresos mensuales *</i>	% _____
--------------------------------------------------	---------

\* El total de los pagos mensuales (Total C) dividido entre el ingreso mensual (Total A) es igual a la proporción de pago ingreso. Este proporción no debe exceder el 41%.

### Pagos mensuales de Hipoteca

La tabla a la derecha le ayudará a evaluar el impacto de varios promedios de interés sobre sus pagos mensuales de hipoteca. Debe comprender que estos ejemplos son un estimado del principal y el interés y no incluyen los impuestos de bienes raíces ni los costos de seguros.

Fija a 30 años Promedio de interés:	Cantidad de la hipoteca			
	\$75,000	\$100,000	\$150,000	\$200,000
	Pago mensual			
Interés al 7.5%	\$524	\$699	\$1,049	\$1,398
Interés al 7%	\$499	\$665	\$998	\$1,331
Interés al 6.5%	\$450	\$600	\$899	\$1,199
Interés al 6%	\$426	\$568	\$852	\$1,136
Interés al 5.5%	\$426	\$568	\$852	\$1,136
Interés al 5%	\$403	\$537	\$805	\$1,074

## Límites de la Hipoteca

La cantidad de la hipoteca debe estar dentro de los límites establecidos por MassHousing para hipotecas de vivienda. Estos límites varían dependiendo del área geográfica en la que usted esté comprando y el tipo de vivienda que esté adquiriendo (e.g. un cuatro familias, incluyendo condominios). (Vea el anexo que se encuentra detrás de nuestro folleto Comprando o Refinanciando su Hogar para los límites actuales de MassHousing, o visite [www.masshousing.com](http://www.masshousing.com)).

## Pago Inicial

Los prestamistas convencionales comúnmente requieren pago iniciales de hasta un 20% del precio de compra de una vivienda; MassHousing permite pago inicial más bajos por que nosotros reconocemos que, con los aumentos en el costo de la vivienda, muchas familias tienen dificultad para ahorrar para un pago inicial y para los gastos de cierre (discutido en la próxima sección).

## Gastos de cierre

Ahora también es un buen momento para considerar cuánto le costará el cierre de un préstamo en caso de que su solicitud de hipoteca sea aprobada.

Los gastos de cierre son aparte y por encima de el pago inicial para la casa y generalmente incluyen la solicitud de hipoteca y honorarios de abogado, el seguro del título, el seguro contra riesgo e incendios (que protege al prestamista y el prestatario contra pérdidas debido a fuego u otros riesgos a la casa), primas de seguro hipotecario (vea abajo), cuotas de archivo y registro, costos básicos de traspaso bancario, gastos bancarios por el origen del préstamo, y un cargo por procesamiento de MassHousing.

Si su pago inicial es menos de 20% del precio de compra, su préstamo con MassHousing deberá asegurarse con una aseguradora hipotecaria aprobada. Debido a medidas cada vez más restrictivas adoptadas por las compañías de seguros hipotecarios privados, MassHousing ha creado su propio Fondo de Seguro Hipotecario. En base a sus necesidades individuales, los compradores prestatarios pueden elegir una de las tres opciones de pago del seguro hipotecario; mensualmente, prima única, o prima única pagada por el prestamista.

Además, el seguro hipotecario que provee el Fondo de Seguro Hipotecario incluye el Beneficio de Protección de Pagos MIPlus eres un seguro de protección de pagos, si usted queda desempleado. Este beneficio añadido -sin costo adicional- provee a los prestatarios elegibles hasta 6 meses de pago del principal e interés, por un máximo de \$2000 mensuales.

El costo del seguro hipotecario al momento del cierre dependerá en la cantidad de su préstamo hipotecario. Por ejemplo, si usted da un pago inicial en un rango de 5% a 10% del precio de compra, usted pagará más por el seguro hipotecario que si da un pago inicial de entre 15% al 19%.

En conjunto, todos estos costos de cierre sumarán entre un 2% y un 5% de la cantidad del préstamo hipotecario. include the symbol above the letter e in prestamo. Los gastos de cierre varían dependiendo de varios factores, incluyendo si usted se decide por una opción de producto hipotecario con cero-, uno-, o dos- puntos, y de los costos del seguro hipotecario.

Después de determinar cuánto usted puede asumir y de considerar los requisitos de MassHousing, usted podrá comenzar a buscar una propiedad asequible.

## ENCUENTRE UNA PROPIEDAD ASEQUIBLE

Si usted es un posible comprador de vivienda primerizo, encontrar un hogar asequible puede parecer una meta inalcanzable.

Una lista de puntos para evaluar hogares comparables es una forma útil para comenzar el proceso de compra de vivienda y le servirá para determinar qué tipo de propiedad satisfaría sus necesidades.

Los anuncios clasificados del periódico y las páginas Web de bienes raíces pueden también ayudarle en su búsqueda.

## Buscando la Ayuda de un Corredor de Bienes Raíces

Una vez tenga una idea clara de lo que busca, quizás querrá contactar a un corredor de bienes raíces. Un corredor profesional conoce el mercado y puede hacer más fácil su búsqueda. Él o ella podrá ofrecerle un mejor entendimiento sobre el área geográfica y el rango de precio. El vendedor de la propiedad generalmente paga la comisión del corredor.

Los posibles compradores deben entender que, en la mayoría de los casos, el corredor representa al vendedor – no al comprador. En años recientes, han aparecido cantidades crecientes de "corredores de compradores" en el escenario de los bienes raíces. Ellos están obligados legal, ética y profesionalmente a proteger los intereses del comprador. Eso significa que el "corredor del comprador" deberá trabajar para ayudarle a usted a obtener el precio más bajo por su hogar, y los mejores términos

## Comprando una Casa que Necesite Reparaciones Extensas

A menudo, las mejores ofertas en el mercado de bienes raíces consisten de casas que necesitan reparaciones substanciales. A estas propiedades se les conoce frecuentemente como a "especiales para el arréglalo todo". Por medio de la opción de Compra y Rehabilitación de MassHousing, usted puede recibir financiamiento para la compra y renovación de la casa.



## HAGA UNA OFERTA AL VENDEDOR

Una vez haya encontrado una casa que se ajuste a los límites de precio de compra de MassHousing, usted estará listo para hacerle una oferta al vendedor. Su oferta debe reflejar el tiempo que la propiedad haya estado en el mercado, el tipo de vivienda disponible en el área y cuánto usted desee esa casa. Si su oferta es inferior al precio de venta, el vendedor podrá aceptar o rechazar su oferta, o hacerle una contraoferta podrá aceptar o rechazar su oferta, o hacerle una contraoferta.

Si usted decide cancelar el Contrato de Compra y Venta o el Acuerdo de Aceptación de Oferta de Compra por cualquier razón no estipulada en los documentos, podrá perder su depósito. De igual manera, se recomienda a todos los prestatarios obtener asesoría legal profesional antes de firmar ya sea un Contrato de Compra y Venta o una Aceptación de Oferta de Compra, a fin de que usted pueda entender cabalmente todos los derechos y responsabilidades vinculados a la firma de estos contratos.

Los prestatarios también deben contar con un Contrato de Compraventa Ejecutado o un Acuerdo de Aceptación de Oferta de Compra, antes de solicitar el financiamiento de MassHousing.

## El Contrato de Compra y Venta Ejecutada/Acuerdo Aceptado de Oferta de Compra

Una vez acordado en el precio, su siguiente paso será la obtención de una Aceptación de Oferta de Compra, o un Contrato de Compraventa Ejecutado. Estos contratos deberán describir la transacción completa que se llevará a cabo entre usted y el vendedor, incluyendo lo siguiente:

- El precio de venta de la casa acordado entre usted y el vendedor
- Una descripción legal detallada de la propiedad (e.g. localización, colindancias, etc.)
- Una lista completa de lo que se incluye en la venta y lo que no está incluido (e.g. enseres, acciones, mobiliario, etc.).
- Contingencias clave: éstas son las cláusulas del contrato que establecen que deberá pasar como condiciones para llevar a cabo la venta.

### Las contingencias importantes incluyen:

1. Conseguir financiamiento de MassHousing.
2. Un reporte favorable de inspección de la vivienda.
3. Si aplicable, que el vendedor lleve a cabo ciertas reparaciones a la propiedad.
4. Establecer una fecha estimada para el cierre del préstamo.

Estos acuerdos le deberían proveer al menos ocho semanas para conseguir un prestamista, y para continuar con el proceso de aprobación de la hipoteca. Si usted procura el plazo de tiempo adecuado desde el principio, usted se podrá evitar solicitar extensiones más tarde.

### Efectuando un depósito

Una vez que firme uno de los documentos anteriormente señalados, usted probablemente tendrá que efectuar un depósito (en ocasiones denominado como "arras" o "dinero de buena fe") sobre la casa. Este depósito es usualmente el 5% ó el 10% del precio de compra, pero la cantidad depende del acuerdo que negocie con el vendedor. Si la venta se finaliza, generalmente el depósito se destina al precio de compra de la propiedad.

## INSPECCIÓN DE SU FUTURO HOGAR

Luego de que firme el contrato y efectúe el depósito, el próximo paso será solicitar que un profesional inspeccione el estado de la estructura de la propiedad y verifique posibles plagas. Las apariencias pueden ser engañosas. Por lo tanto, es crucial contar con una evaluación profesional del hogar, para su protección.

Recuerde que su derecho a recibir una evaluación profesional depende y incluye una disposición de inspección adecuada en la Aceptación de Oferta de Compra o en el Contrato de Compra y Venta Ejecutado.

Usted hallará una lista de inspectores en las Páginas Amarillas. Compare y llame a varios inspectores, pregúnteles cuánto cobran y con cuánta experiencia cuentan. Los contratistas licenciados, ingenieros y arquitectos también pueden ejecutar inspecciones de casas.

Una vez haya contratado a un inspector(a), acompañelo(la) alrededor de la propiedad, para que pueda ver qué es lo que está comprando. Un buen inspector estructural y de plagas podrá descubrir problemas que usted no había notado. Algunas deficiencias podrían incluir: goteras/filtraciones en el techo, cimientos que se hundan, o daño ocasionado por termitas.

Si el examen descubre defectos graves y usted ha efectuado la compra contingente al resultado de las inspecciones, usted podría determinar si quiere reabrir las negociaciones, o cancelar el acuerdo. Sin embargo, si usted decide no completar la compra, deberá presentar razones justificables.

Si usted desea continuar con la compra y cumple con todos los requisitos de elegibilidad de MassHousing, usted estará listo(a) para solicitarle financiamiento a un prestamista aprobado por MassHousing.

### Lidiando con Pintura con Plomo

Bajo la ley estatal sobre pintura con plomo, a los vendedores o corredores de bienes se les requiere por ley que distribuyan a los futuros compradores un paquete informativo acerca del envenenamiento por pintura con plomo. Debido a los peligros asociados con la pintura con plomo, MassHousing le invita seriamente a suprimir profesionalmente la pintura con plomo (diluir, cubrir o remover) antes de que se mude a su nuevo hogar, particularmente si espera tener niños menores de seis años viviendo ahí.

MassHousing requiere una supresión de la pintura con plomo en la compra de todas las propiedades de dos a cuatro unidades cuya titularidad corresponda al banco –o de una institución regulatoria y en sus propios inmuebles REO de dos a cuatro familias. Podría existir financiamiento disponible a través del programa de MassHousing "Get the Lead Out" (Remueva el Plomo), o el costo de la supresión de la pintura con plomo podría estar incluido en su préstamo hipotecario.

Usted debe cumplir con la ley que regula el plomo en Massachusetts cuando se ocupe de riesgos relacionados con el plomo en su hogar. Para información adicional acerca de asuntos legales y de salubridad, comuníquese con el Departamento de Salud Pública de Massachusetts, al 800.532.9571.

### Título V

Las regulaciones de Massachusetts requieren la inspección de sistemas de pozo séptico, al momento de efectuar la venta o transferencia de una propiedad, o al momento de ejecutar algún cambio o expansión en el edificio que pueda resultar en un incremento en el flujo de aguas negras. Todos los sistemas dispuestos para hogares comprados mediante el financiamiento de MassHousing deben cumplir con los Requisitos del Departamento de Protección Ambiental/ Junta Local de Salud. Asegúrese de consultar con su prestamista y/o Junta Local de Salud para los detalles completos.

## PRESENTACIÓN DE SU SOLICITUD DE PRÉSTAMO HIPOTECARIO

Una lista de los prestamistas que participan en los programas de MassHousing está disponible a través de MassHousing. Localice un prestamista en el área donde desea comprar, o llame para coordinar una cita.

Los procedimientos de solicitud y aprobación son muy similares a los de una hipoteca tradicional.

### Preguntas para su Oficial de Préstamos

Estas son algunas de las preguntas claves que debería hacerle a su prestamista al momento de solicitar un préstamo:

- ¿Es un prestamista participante de MassHousing?
- ¿A cuánto asciende la cuota de solicitud? ¿Será que el prestamista reembolsará la cuota o una porción de ella y de ser así, cuáles son las condiciones? (Esta cuota cubre el procesamiento del préstamo.)
- ¿Cuáles agencias de crédito consultará el prestamista para verificar mi historial de crédito?

### Preguntas que le hará el Oficial de Préstamos

Los prestamistas determinarán si usted cualifica para una hipoteca de MassHousing, mediante una serie de preguntas trascendentes que requerirán de documentación para apoyar sus respuestas.

- **¿Cumple usted con los lineamientos de ingreso e hipoteca estipulados por MassHousing?**  
Un comprador primerizo se define como alguien que no ha demostrado un interés de posesión de una vivienda para su residencia principal, durante los pasados tres años.
- **¿Cuenta con suficientes activos para comprar el hogar y cerrar el préstamo?**  
Puede que se le requiera efectuar una cuota inicial o pronto pago sobre la propiedad, para pagar por los costos de cierre representados entre el 2% y el 5% de la cantidad del préstamo de la hipoteca al momento del cierre.

- **¿Podrá pagar la hipoteca?**

Para determinar si puede pagar la hipoteca, los prestamistas calcularán su proporciones de suscripción. Estas son las proporciones que usted calculó anteriormente en este folleto (página 2). Calcular estas razones le ayudará a determinar si cumple con los requisitos estipulados por MassHousing, antes de presentarse con el prestamista.

- **¿Es usted un buen riesgo de crédito?**

El prestamista además realizará una verificación completa de su historial de crédito, para determinar si su expediente crediticio es satisfactorio. Para investigar si usted ha cumplido con sus obligaciones financieras en el pasado, los prestamistas le solicitarán datos a las agencias de reporte de crédito, o directamente a los otorgadores de crédito (ej. tiendas al por menor, VISA, MasterCard, terratenientes, etc.) Las cadenas de venta principales, las compañías de tarjetas de crédito y las instituciones financieras proveerán la información, la cual incluye pagos perdidos o morosos, así como cualesquiera faltas incurridas en contra de los términos de dichos préstamos. El prestamista querrá saber si usted se ha declarado alguna vez en bancarrota, o si hay alguna sentencia judicial pendiente en su contra.

Para economizar tiempo y problemas, es importante que usted informe al prestamista de inmediato cualquier problema crediticio que usted haya tenido en el pasado. Debido a que la ley requiere que las agencias de reporte de crédito le provean un resumen de su reporte de crédito, usted podrá obtener una primicia de lo que el prestamista eventualmente verá. Para recibir una copia gratuita de su reporte de crédito, visita [www.annualcreditreport.com](http://www.annualcreditreport.com). Verificar su expediente crediticio antes de visitar al prestamista le permitirá ver cómo corregir cualquier error que pueda encontrar, o prepararse para explicar cualquier problema que pueda aparecer en su récord.

- **¿La propiedad tiene suficiente valor como para concederle el préstamo?**

Para determinar si la casa tiene el valor suficiente para sustentar el préstamo, el banco enviará a un tasador para que determine el valor de la propiedad. Para información adicional sobre este proceso, vaya a la sección "Tasación de su Futura Propiedad."



## RESPALDO DE SU SOLICITUD DE PRÉSTAMO HIPOTECARIO

Como parte del proceso de solicitud, el oficial de préstamos le pedirá que llene una solicitud para un préstamo hipotecario, el cual requiere seis elementos de información incluyendo: nombre, número de seguro social, ingreso, dirección postal de la propiedad, valor estimado de la propiedad, monto del préstamo. Una vez que el prestamista obtenga estos elementos, usted ha presentado una solicitud completa. Luego, el prestamista se comunicará con las partes pertinentes, incluyendo su patrón y su banco, para verificar que la información provista sea precisa.

### Cuando vaya a solicitar una hipoteca, deberá presentar:

- El Contrato de Compra y Venta, ejecutado por todas las partes.
- Los números de cada una de las cuentas bancarias en donde se conservan los depósitos, además del nombre, dirección y código postal depositario, así como su estado de cuenta más reciente.
- Todos los préstamos y números de cuentas de crédito, además del nombre, la dirección y el código postal de cada acreedor o prestamista.
- Prueba de pago expedidos por su patrón de lo que haya transcurrido del año.
- El nombre y el número telefónico de la persona a quien el tasador deberá contactar para obtener acceso a la propiedad a ser comprada.
- El nombre y número telefónico del corredor de bienes raíces (si alguno) involucrado en la transacción.
- El nombre y número telefónico de su abogado.
- Copia del cheque cancelado por su arreo o dinero de buena fe, si hubiere.
- Planillas de contribución de ingresos firmadas, por lo menos de los últimos tres años (requeridas si es comprador de hogar primerizo. Un comprador de hogar primerizo se define como alguien que no ha demostrado un interés de posesión de una vivienda para su residencia principal, durante los pasados tres años.)
- Los números de Seguro Social de cada uno de los prestatarios.
- El/los nombre(s) y dirección(es) de su(s) patrón(es) actual(es), por cada uno de los prestatarios: si ha estado empleado por menos de dos años, deberá tener a la mano el/os nombre(s) y dirección(es) del/los antiguo(s) patrón(es) , durante el periodo de dos años que precede.
- Si usted fue estudiante de tiempo completo en cualquier momento durante los pasados dos años, esté preparado(a) para mostrar evidencia de ello.
- Fotocopias de sus acciones, si usted está utilizando su valor para poder cualificar para el préstamo hipotecario. Si estas inversiones son manejadas por su corredor de bolsa, provea el nombre y dirección de dicha persona, además de su(s) número(s) de cuenta(s).
- Lo compradores de condominios deberán tratar de obtener copia de los documentos del condominio.
- Un estimado de los impuestos anuales sobre la propiedad y una cotización confiable de seguro. Los compradores de condominios deberán proporcionar un estimado de la cuota de la asociación de condóminos. Si la cuota señalada incluye los costos de calefacción o agua, se deberá detallar dicha información.

### El "Estimado de Crédito"

La ley requiere que dentro de los tres días hábiles siguientes a su solicitud, el prestamista le provea un "estimado de crédito" con los costos que usted debe saldar para cerrar la hipoteca. Estos gastos de cierre (vea la página 5) podrían incluir cuotas por solicitud de hipoteca y honorarios de abogados, seguro del título de la propiedad, cuotas por archivo y registro, seguro hipotecario privado, seguro de riesgo e incendio, costos básicos de transacción del banco, y puntos (cuota cargada por el banco por originar, procesar y destinar el préstamo.) Cada punto representa el 1% del monto de la hipoteca. MassHousing permite un cargo máximo de dos puntos.

### Tasación de su futura propiedad

Para determinar si le otorgarán el préstamo hipotecario, el banco enviará a un tasador para que estime el valor de su propiedad. Cuando determine el valor, el tasador analizará otras propiedades comparables a la venta, en términos del vecindario en donde estén ubicadas y la condición de dichas casas.

Recuerde, la tasación del banco no es una inspección de casa. El tasador del banco sólo estará estimando el valor de la casa para efectos del préstamo hipotecario. Él/ella no verificará los sistemas ni la estructura de la casa de la manera en que un inspector debería hacerlo. Por ello, sería prudente que usted obtenga su propia inspección profesional de la casa, además de la visita del tasador independiente del banco.

### ¿Qué sucede si su solicitud es rechazada?

Si su solicitud no es aprobada, puede pedirle una explicación al oficial de préstamos. Por ejemplo, pudiese haber un error con la documentación el cual podría ser corregido para permitir que el préstamo se realice.

Si el problema es más complicado, obtenga una noción clara sobre qué salió mal. Bajo el "Equal Credit Opportunity Act (ECOA)" (Ley para la Igualdad de Oportunidad de Crédito), el prestamista debe enviarle un aviso explicando las razones involucradas en el rechazo de su solicitud, dentro de los 30 días posteriores a la fecha en que haya recibido su solicitud completada. Usted también podría solicitarle a su prestamista que lleve a cabo una revisión formal de su denegación de préstamo hipotecario.



## OBTENCIÓN DE COMPROMISO DEL PRESTAMISTA

Si su solicitud es aprobada, el prestamista le enviará una carta compromiso. En su carta compromiso, el prestamista acordará con usted un préstamo por un monto específico de fondos hipotecarios. La carta debería señalar lo siguiente:

- La cantidad del préstamo.
- El plazo del préstamo.
- El costo de los puntos. Los prestamistas no pueden cargar más de dos puntos en préstamos de MassHousing. Por ejemplo, si se le cargan dos puntos por una hipoteca de MassHousing de \$100,000, usted pagaría \$2,000. Generalmente los puntos son cargados por el procesamiento, originación y afectación de fondos incurridos por el prestamista.
- La Tasa de Porcentaje Anual (APR, por sus siglas en inglés): Usualmente, el APR consiste en la cuota de originación del banco, cuando se combina con la tasa de interés base y los costos de seguro privado. Este es el costo del crédito que el consumidor paga, expresado como un simple porcentaje anual. De acuerdo con el "Federal Truth Lending Act" (Proyecto de Ley Federal para la Fidelidad en la Práctica del Préstamo), todo acuerdo de préstamo para el consumidor debe señalar el APR en negrillas y en letra de imprenta grande.
- Un desglose del interés principal, el seguro contra incendio y riesgos, los impuestos y, de ser aplicable, los pagos de seguro hipotecario privado que se cargarán en conjunto con la hipoteca.

El prestamista usualmente le proveerá de cinco a siete días para aceptar los términos del préstamo.

Si está de acuerdo con los términos, usted firmará una copia de la carta compromiso y se la devolverá al prestamista junto con la cuota por los puntos. El compromiso del prestamista usualmente es vinculante (obligatorio para el prestamista) por 30 días, durante los cuales se espera que usted cierre la transacción.

Sin embargo, la carta de compromiso generalmente también incluye una cláusula otorgándole al prestamista el derecho a cancelar el acuerdo y a regresarle los puntos por los que usted pagó en caso de que surjan cambios mayores, ya sea en su situación financiera como comprador o en la condición de la propiedad, dentro del plazo de 30 días establecido para cerrar el préstamo.

Si no surgen complicaciones de último minuto, usted podrá continuar con las gestiones de cierre. Tres (3) días antes del cierre, su prestamista le entregará por escrito el Estado de Cierre – Closing Disclosure (CD). El CD muestra todos los detalles financieros de su cierre, incluyendo los costos de cierre y cuotas. Esto le permite conocer cuánto dinero debe traer al cierre. Por favor tome nota de que podría haber cambios o ajustes adicionales entre usted y el vendedor por combustible o agua, etc. que pueden no haberse contemplado en el CD.

## AL CERRAR SU PRÉSTAMO

Su préstamo ha sido aprobado. Usted ha aceptado el compromiso del prestamista y recibido el CD final. Ahora, usted está listo(a) para el cierre: ese grandioso día en que se reunirá con las partes principales involucradas en la transacción, para cerrar el préstamo. Durante el cierre, probablemente usted se sentará con el vendedor, abogados correspondientes, corredores de bienes raíces y el abogado del banco, para firmar la documentación legal y efectuar oficialmente el traspaso de la propiedad de la casa -- del vendedor a usted, el comprador. También se esperará que usted salde el balance del pronto y los costos de cierre, los cuales son detallados en la página 5.

Asegúrese de que su Contrato de Compraventa Ejecutado o su Aceptación de Oferta de Compra le otorgue el derecho de examinar la propiedad dentro de las 24 horas anteriores al cierre. Esto le dará la oportunidad de asegurarse de que la propiedad ha permanecido en condiciones aceptables.

Usted necesitará traer al cierre:

- Un cheque certificado por la cantidad necesaria para completar el cierre. La cantidad correcta debe ser provista en el CD con tres días de antelación por el abogado que vaya a cerrar el préstamo a nombre del prestamista.
- Un seguro para propietarios de vivienda. Muchos no aceptarán un "compromiso" de seguro, y requerirán que usted tenga a la mano la póliza en cuestión al momento del cierre. Las unidades de condóminos podrían requerir una Póliza "HO6" liquidada en su totalidad al momento del cierre.

- Cualquier otra documentación requerida para cumplir con las condiciones de la carta compromiso. Si tiene dudas, consulte con un abogado. Incluso si no tiene dudas, le recomendamos que vea a un abogado. Si todas las condiciones no han sido satisfechas, su compromiso podría ser inválido.
- El cierre señala el fin del proceso de compra de casa. Pero, ¿qué sucede luego? Echémosle un vistazo al procedimiento para repagarle a MassHousing el préstamo hipotecario, y a sus responsabilidades como nuevo propietario de vivienda.

## MANEJO DE SU PAGO HIPOTECARIO MENSUAL

El documento hipotecario señala sus responsabilidades como propietario de vivienda, incluyendo realizar pagos mensuales de la hipoteca a MassHousing. Le enviaremos un estado de cuenta de la hipoteca antes de la fecha en que el pago de su hipoteca se vence. Para que mantenga un buen historial de crédito, deberá pagar esta mensualidad en o antes de la fecha especificada. Si sus pagos se reciben luego de la fecha estipulada, podría tener que pagar una penalidad por su retraso.

Si usted enfrenta dificultades financieras que le impidan hacer sus pagos a tiempo, notifíquelo a MassHousing de inmediato. Si deja acumular pagos morosos sin explicación, MassHousing podrá vender su propiedad para recuperar el dinero que se le prestó. A esto se le llama "foreclosure" (ejecución hipotecaria), un proceso largo y costoso que usted debería evitar. Recuerde, si enfrenta problemas económicos, colabore con nosotros para prevenir la pérdida de su hogar.

## Desglose de sus Pagos Mensuales de Hipoteca

Su estado mensual de hipoteca detallará todos los costos incluidos en su pago mensual de hipoteca.

- Monto del préstamo
- Monto de principal debido
- Monto de interés debido
- Monto de seguro debido
- Impuestos debidos
- Fecha límite para efectuar el pago
- El monto total de pago debido
- Penalidad por pago moroso (de ser aplicable.)

## Balance de Principal e Interés

Cada pago que haga reflejará un poco más del principal y un poco menos de interés que en el pago anterior. Sin embargo, la cantidad total en dólares de su pago principal e interés permanecerán iguales.

### **Su balance de cuenta depósito en garantía**

MassHousing requiere que su pago mensual de hipoteca también incluya un depósito en su cuenta pica. Este es un fondo de reserva para pagar sus impuestos de bienes raíces y primas de seguros, en la fecha en que se vencen. Cuando usted reciba sus facturas de impuestos y seguro contra riesgos, envíelas de inmediato a MassHousing para que podamos pagar las facturas antes de la fecha límite. Cambios en los costos de impuestos y seguro causarán modificaciones en su pago mensual total de hipoteca, aún cuando la porción de pago de principal y intereses permanezca sin cambio.

### **Prepago**

El prepago significa liquidar el balance del préstamo, antes de que éste se venza. No hay ninguna penalidad por pagar su préstamo antes de tiempo a través de MassHousing.

### **Disposiciones Federales de Reversión**

Debido a la forma en que MassHousing financia hipotecas, es posible que tenga que pagar un impuesto federal de reversión si usted vende su casa durante los próximos nueve años. En los casos aislados en que se requiere el impuesto de reversión, MassHousing reembolsará a los prestatarios el importe total.

## 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. Gastos 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. Pago Inicial.* Un pago inicial sobre una casa, usualmente un por ciento específico del precio de venta de la casa, que se le requiere al prestatario al momento del cierre de una hipoteca.

*Earnest Money. Dinero 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. Valor Líquido.* 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. Fondos Pica.* Dinero o papeles que representen transacciones que se le otorgan a un tercero para que los reserve hasta que todas las condiciones de un contrato se cumplan.

*Foreclosure. Ejecución.* 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 para comprar 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. Acreedor 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.



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

TEL: 888.843.6432 | Fax: 617.854.1029  
VP: 857.366.4157 | [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 **888.843.642** o al videófono **857.366.4157**.

**Número "relay" de MA (para personas con problemas auditivos o del habla) 711**

*febrero 2018*



Agencia Financiera para la Vivienda en Massachusetts  
Massachusetts Housing Finance Agency  
One Beacon Street, Boston, MA 02108

TEL: 888.843.6432 |  
FAX: 617.854.1029 | [www.masshousing.com](http://www.masshousing.com)

*Videophone: 857.366.4157 or Relay: 711*